

3 1761 11850153 5



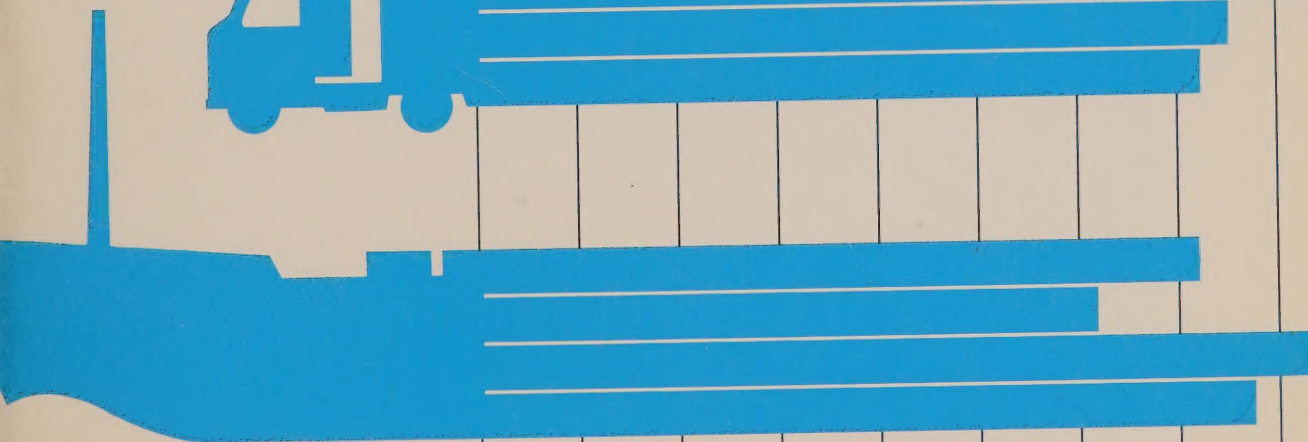
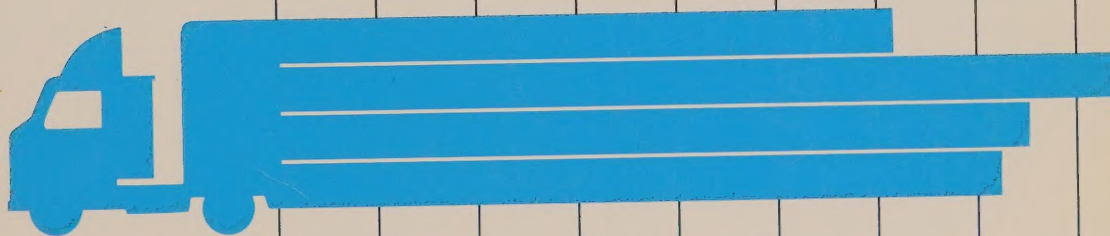
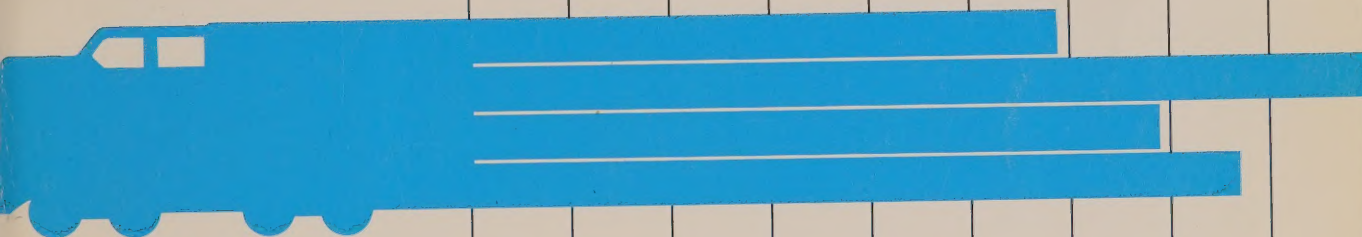
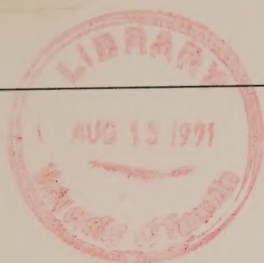
Digitized by the Internet Archive
in 2024 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761118501535>

CAI
TA87
-A52

Annual Review

1990



**Annual Review
of the
National
Transportation
Agency of Canada
1990**

Annual Review
of the
National
Transportation
Agency of Canada
1990

*Printed on
recycled paper*



Minister of Supply and Services Canada 1991
Catalogue No. TW1-3/1990
ISBN 0-662-58392-2

Printed in Canada

Chairman
National Transportation Agency
of Canada



Président
Office national des transports
du Canada

The Honourable Jean Corbeil, P.C., M.P.
Minister of Transport
Ottawa, Ontario

My dear Minister:

I have the honour to present herewith the third annual review of the National Transportation Agency of Canada, made pursuant to section 267 of the *National Transportation Act, 1987*, for the calendar year ended December 31, 1990.

Sincerely,

A handwritten signature in cursive script, reading "Erik Nielsen".

Erik Nielsen

TABLE OF CONTENTS

SUMMARY AND CONCLUSIONS	i
INTRODUCTION	1
CANADA'S ECONOMY IN 1990	9
AIR SERVICES	15
• Highlights of 1990	15
• Industry Structure	16
• Industry Operations	24
• Concentration and Competition	37
• Carrier Performance	39
• Northern and Remote Areas	41
RAIL SERVICES	47
• Highlights of 1990	47
• Industry Structure	48
• Traffic	50
• Competition	58
• Service	69
• Carrier Performance	70
• Network Rationalization	71
TRUCKING SERVICES	75
• Highlights of 1990	75
• Regulatory Environment	76
• Industry Structure	80
• Competition	86
• Traffic and Rates	89
• Trucking Operations	94
• Carrier Performance	98

MARINE SERVICES	101
CANADIAN INTERNATIONAL LINER TRADE	101
• Highlights of 1990	101
• Industry Structure	102
• Conference Operations	102
• Effectiveness of SCEA	107
• Perspectives on SCEA	110
• Initiatives in Canadian Liner Trade	115
• Impact of SCEA	116
NORTHERN MARINE RESUPPLY	117
• Highlights of 1990	117
• Mackenzie System	120
• Athabasca System	125
GREAT LAKES PACKAGE FREIGHT	131
• Highlights of 1990	131
• Industry Structure	132
• Recent Developments	132
INTERMODAL SERVICES	133
SAFETY	143
EMPLOYMENT	149
THE AGENCY'S THIRD YEAR	155
TRANSPORTATION SERVICES FOR PERSONS WITH DISABILITIES	165
APPENDICES	169

SUMMARY AND CONCLUSIONS

1990 was the third year of regulatory reform, and was the first test of the new regulatory environment with the economy in recession. The Gulf Crisis had dramatic effects on fuel prices, a vital element in the cost structure of carriers in all modes. These forces, compounded by the increasing pressures placed on goods and services producing sectors by a rapidly globalizing world economy, forced the transportation industry to re-align in order to meet the challenges ahead. But before addressing the role played by regulatory reform in changing the industry's decision-making environment, a few key observations should be noted.

Transportation Services

Significant changes in transportation services took place in 1990. In the air transport industry, there were numerous adjustments affecting services such as the introduction of newly delivered aircraft into the fleets, transfer of low density routes to regional affiliated carriers, cutting of some unprofitable routes completely, and a general reduction of excess capacity. The changes were accomplished without sacrificing basic levels of service and convenience, and extensive surveys confirm that the public remained generally satisfied with the quality of services provided by Canadian carriers.

In the rail industry, there were also important service-related decisions. Canadian rail services provide important links in the transportation chain for many of the country's major trading activities. The acquisition of U.S. rail lines, participation in double-stack services connecting U.S. west coast ports to central Canada, and the introduction of double-stack services in Canada were all designed to compete for containerized trade traffic; however, these moves reflect a larger strategy of re-orienting railway operations in accordance with the ongoing trend toward "continentalization". New labour training programs, confidential contracts between shippers and railways, and other programs (e.g. CP Rail's Customer Action Teams for Service [CATS]), served to focus attention on "service" matters, which are important to the satisfaction of customers' needs.

In the increasingly competitive trucking industry, carrier services were highly rated by shippers who were able to obtain better prices without sacrificing service quality. Broader operating authorities allowed trucking firms to add or expand services as well as achieve higher levels of efficiency, to the benefit of both carriers and shippers.

In marine liner services, excess capacity and trends toward globalization forced shipping lines to adopt cost-saving measures such as the introduction of larger ships, which in turn resulted in reductions to the number of ports of call. Liner services at Canadian ports continued to be rated highly by users, with conference services enjoying a slight edge over non-conference offerings. Market forces and

increased competition between ports have clearly worked to the benefit of marine transportation users.

Prices of Transportation Services

To remain competitive in the tough economic environment of 1990, most transportation users became very cost-conscious and extremely sensitive to rate changes. As a result, price-related matters remained at the forefront of carrier-user relationships.

In the air transport industry, basic passenger fares increased substantially but users appear to have taken advantage of the carriers' wide-ranging lower promotional and incentive discount fares to limit the impact of the increases on their air transportation budgets. The high traffic density markets, in particular, have attracted new competitors, and travellers on these routes have benefitted most from carriers' price-competitive strategies. Yield management systems employed by the large air carriers provide airline management with a detailed understanding of passenger demand and allow for price levels tailored to different market segments.

Rate reduction continued to top shippers' lists of objectives in their negotiations of confidential contracts with railways. In order to lock up traffic under contract terms, railways have complied, at least in part, with shippers' rate demands.

Intense competition continued to prevail in the trucking industry, but the initial distortion of market pricing, caused by new competitors taking advantage of relaxed entry controls, was not as generalized as it was in the first two years of regulatory reform. Excess trucking capacity still worked in favour of shippers in their negotiation of rates and conditions. Canadian carriers were challenged most in transborder markets where, according to Canadian firms, U.S.-based carriers had, and continue to have, significant cost advantages. Survey results showed that competition was intense in the domestic market as well as between Canadian and U.S.-based carriers in the transborder market; shippers in both markets benefitted from this increased competition.

Changes in rates offered by liner services in 1990 were dictated by market forces. In fact, increases were more attributable to surcharges, particularly fuel-related adjustments resulting from the Gulf Crisis, than to general rate increases. Rate adjustments reflecting currency fluctuations also played an important role in this sector.

In northern marine resupply services, rate increases on the Mackenzie system were again less than the rate of inflation, while on the Athabasca system they exceeded inflation for the second year in a row.

Structural Changes and Carrier Strategies

The dynamics generated by regulatory reform in Canada's transportation industry have been similar to those experienced by other countries in a newly deregulated environment.

In Canada, new entrants appeared mainly in air transportation and in trucking services. Mergers and acquisitions have been more prevalent in trucking than in other modes and, in most cases, have been dictated by specific operational and financial considerations. The consolidations, affiliations and alliances are evidence

that the Canadian transportation industry is rapidly maturing, taking advantage of economies of scale and scope while absorbing weaker competitors.

Some trucking companies have adopted strategies of concentrating their service range while dropping non-core activities to improve financial performance; others have continued to diversify and expand operations both domestically and in the U.S., and in some cases, have shifted operations to the U.S.

Similar strategies were also observed in the air industry, with Air Canada and Canadian Airlines International turning over local low-density routes to affiliated regional carriers. The affiliates serve these markets with more market-feasible equipment and are able to run operations tailored more closely to users' demands.

In liner services, strategies continued to be dictated by international developments in sea trade, including the increased importance placed on service reliability for just-in-time inventory management. Carriers have concentrated on fewer trade routes to exploit scale economies of new, larger vessels.

Transportation carriers have applied tighter controls on expenses in order to lower their costs, and prove their ability to offer competitively priced services.

In the air, rail, and trucking sectors, carriers have generally held on to their operating assets while disposing of non-transport assets in their capital base; changes in the size and composition of their fleets since the implementation of regulatory reform were, in most cases, made to achieve efficiency gains and cost savings.

Attempts by new competitors to compete with larger established carriers in attractive high-density markets have demonstrated how incumbent carriers can use broader resource bases to defend their territory. This has placed some newcomers in difficult situations.

Railway strategies have been to get closer to their customers, relying largely on the negotiation of confidential contracts to accomplish this. The increased importance placed on their on-time performance is also indicative of the railways' attempts to improve service levels.

In assessing the approaches taken by Canadian transportation firms in 1990, it is evident that their longer-term strategies incorporate not only local, regional and national dimensions but also recognize the challenges represented by competitors outside of Canada. Carriers have not restricted their vision to national boundaries, realizing that such limitations could well place them at a disadvantage in international markets - markets which are increasingly important to their own operations as well as those of their customers.

Competition

Survey results indicated that carrier/shipper relationships are slowly shifting towards a service orientation, but pricing matters remain very high among shippers' priorities. Transportation users face pressures from their own customers, who continue to make more stringent demands for cost-effective transportation services. Given that demand patterns are changing at the same time, carriers have been scrambling to meet the challenges of the 1990s.

Users of transportation have generally benefitted from the new environment created by regulatory reform. Carriers' assessments of the new conditions range from extremely positive, by those who took the opportunity to re-align their operations, to extremely negative, by those who had difficulty adjusting to a market-driven environment. Whatever the case, regulatory reform has placed transportation firms in a more competitive market-place.

In this more competitive environment, there is less opportunity for carriers to make unilateral decisions on routing, price and level of service; users' views and needs must be given greater emphasis. While some carriers, after three years of regulatory reform, are still struggling with their business *raison d'être*, others have restructured, adapted, and responded to new opportunities.

The overall profitability of the transportation industry deteriorated in 1990, partly because of structural weaknesses in the economy, but also because of the pricing strategies which have been adopted. Some variations in profitability between carriers within each mode of transportation were noted.

Issues

In the preparation of the first three annual reviews, many transportation issues and questions have been identified through the monitoring and analysis process or have otherwise been brought to the Agency's attention. A number of these issues are beyond the scope of the Agency's review responsibilities, but because of their relevance to the upcoming **Comprehensive Review**, they are presented below.

Under the more relaxed regulatory environment in both Canada and the U.S., and as a result of the Canada-U.S. free trade agreement, transportation firms on both sides of the border are shifting towards a North American approach in their operations. In this context, Canadian carriers have pointed out a number of fiscal and regulatory differences between the two countries' regimes, which they allege create imbalances and affect their ability to compete with U.S. carriers.

Canadian carriers in all modes of transportation have complained that differences in tax burdens favour their U.S. competitors, and the resulting market distortion must be addressed to level the playing field in transborder operations. The taxation question encompasses both federal and provincial fiscal policies, and includes but is not limited to differences in property taxes, depreciation rates and fuel taxes between the Canadian and U.S. regimes. With respect to fuel taxes, the issue was not simply related to differences in rates but also to the fact that revenues generated are not directed towards transportation infrastructure improvements, as is the case in the U.S.

Carriers have also argued that differences between the economic regulations imposed on Canadian and U.S. transportation firms offer potential for imbalances, particularly with reference to rail access provisions, and enforcement of customs and immigration rules affecting transborder trucking operations.

Within Canada, there are perceived differences between the degree of carriers' "freedom to move" in each mode of transportation. For instance, the entry and exit process prescribed for carriers differs from one mode to another. Rail rationalization is governed by an "exit" process which, despite improvement over the former process, remains lengthier and more costly than that for air and trucking services. Predatory pricing practices are forbidden in all modes, but only rail rates are required to be compensatory.

Canadian railways have argued that the truck mode does not pay its full share for use of the publicly funded highways. Others have pointed out that owning the infrastructure, like railways do with their rights-of-way, allows them control over access and is therefore a factor limiting competition. The whole area of access is a contentious question for rail services, as many shippers and carriers have conflicting views on the subject.

Modal differences exist in the relative importance of foreign ownership allowed for transportation companies based in Canada. Given that restrictions imposed on ownership delimit companies' sources of funds for their investments, this foreign control question has indirect, but nonetheless important, implications for companies' competitiveness. The ownership issue, in the context of globalization, is more than simply a domestic question.

Government policies are an important determinant of the operating environment of carriers. Various components of cost recovery, taxation, and transportation policies were characterized as having distorting influences over resource allocations among modes.

A number of interested parties have requested the outright elimination of the *Shipping Conferences Exemption Act (SCEA)*. However, evidence showed that the vast majority of users of liner services remain unfamiliar with the legislation. This acknowledged lack of familiarity could prove to be an issue itself since it creates some difficulty in determining whether or not the legislation has achieved its objectives.

The continuing evolution of trade patterns alters established regional, national and international traffic flows. Territorial boundaries no longer limit companies in all sectors of the Canadian economy, including transportation, from orienting their strategic planning toward international markets, international sources, and international competition. Canada's transportation industry must help the Canadian economy meet the challenge of globalization. It must also establish itself in an environment that encourages the development of large-scale, multinational, integrated transportation systems. The **Comprehensive Review** will have to determine whether the new environment promotes an effective role for the Canadian transportation industry within this global market-place, while satisfying Canadian needs for a safe, reliable, efficient and adequate network of transportation services.

INTRODUCTION

Reviews

The *National Transportation Act, 1987 (NTA, 1987)* requires the National Transportation Agency to conduct four annual reviews during the period of 1988 to 1991 on the operation of federal transportation legislation in Canada. A report of the findings of the Agency on each annual review must be submitted to the Minister of Transport by May 31 of the following year, and within the next fifteen sitting days, the Minister must table it in the House of Commons and Senate. Once tabled, the report becomes a public document.

The Agency's 1988 and 1989 Annual Reviews have been completed and published. This is the Agency's third Annual Review.

The Agency's four annual reviews will be followed by a **Comprehensive Review**. This Comprehensive Review, which is to be carried out by one or more persons to be appointed by the Governor in Council, must be completed and a report thereon submitted to the Minister by January 31, 1993.

These reviews of the transportation legislation are designed to provide the Government with a current reading on new trends and developments in the supply and demand of transportation services in Canada.

This introduction presents an overview of transportation regulatory reform, followed by a brief description of the mandate and scope of the review and the review process.

Regulatory Reform

Canada's new transportation legislation places more emphasis on competition and market forces.

Canada's new transportation legislation consists of the *National Transportation Act, 1987 (NTA, 1987)*, the *Motor Vehicle Transport Act, 1987 (MVTA)* and the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987 (SCEA)*. The new legislation is intended to promote a more dynamic and competitive environment for transportation services through greater reliance on competition and market forces. To achieve this objective, a streamlined regulatory framework was established to significantly reduce economic regulation.

Air Services

Prior economic regulation of air transportation services called for comprehensive controls over entry, exit, levels of service, routes, operating equipment, passenger fares and cargo rates. The application of these controls was first eased substantially by the New Canadian Air Policy, which was announced in May 1984. This policy called for increased competition and reduced regulatory constraints through such measures as:

- elimination of defined roles for air carriers;
- relaxed entry to markets;
- elimination of frequency and aircraft type restrictions on licences;
- freedom to discount ticket prices.

Air transportation services are deregulated in southern Canada.

Such "de facto" deregulation, carried out within the existing legislative and regulatory framework, became official regulatory reform on January 1, 1988 with the enactment of the *NTA, 1987*. The legislation removed the majority of economic regulation for domestic air services in southern Canada, reduced it in the north, but left regulation of international air services untouched. (Figure 3.10 in the Air Services section illustrates the line differentiating southern and northern Canada for purposes of air regulation.)

The old criteria of "public convenience and necessity" for market entry has been replaced for southern Canada by a "fit, willing and able" standard, which requires an operating certificate, adequate liability insurance coverage and proof of Canadian ownership. No restrictions can be imposed on southern licences. For northern Canada, any person objecting to a licence application must establish why it should not be granted.

For domestic air services, market exit is possible after a 120-day advance public notice, or upon the expiration of a shorter notice period, which the Agency may, by order, authorize.

The filing requirement for domestic tariffs has been removed. Regulatory controls over basic fares still exist on all northern routes but apply only to basic fares on monopoly routes in the southern zone. Carriers and shippers/travellers are now allowed to enter into confidential contracts for domestic air transportation.

Rail Services

The *NTA, 1987* modified a number of provisions of the *Railway Act* and introduced some new ones. These rail provisions are designed to foster a more competitive environment and to reduce regulatory burdens on railways.

The new legislation allows railways and shippers to enter into confidential contracts specifying rates and transportation conditions that are acceptable to both parties. The *NTA, 1987* also abolished the former right of railways to set rates collectively.

Provisions now exist whereby shippers can obtain competitive access to more than one railway. Rail interswitching limits have been extended from 6.4 kilometres to 30 kilometres. Interswitching tariffs are now established at compensatory levels. Shippers located beyond the 30 kilometre interswitching limit may, in certain circumstances, either request an extension of the interswitching limits to provide for competitive access through the interswitching provisions or obtain a competitive line rate to move their traffic to the nearest interchange for transfer to a competing railway.

Rail line abandonment procedures have been streamlined, and new alternatives such as the transfer of lines to independent operators have been introduced, and funding of improvements to alternative transportation facilities may be available.

Voluntary mediation and final-offer arbitration are types of assistance that the National Transportation Agency can use to resolve railway-shipper disputes. The legislation created a more responsive public interest appeal mechanism for all rail cargo shipments - with the exception of grain moving under the *Western Grain Transportation Act* - and for air cargo, northern marine resupply traffic and commodity pipeline movements.

Trucking Services

The *Motor Vehicle Transport Act, 1987 (MVTA)* defines a new framework for the regulation of extra-provincial truck undertakings, i.e. trucking firms operating beyond the limits of one province or territory (between provinces or across the Canada-U.S. border). The new regulatory framework is based on a 1985 Memorandum of Understanding between the federal and provincial governments.

The main features of regulatory reform applied to extra-provincial trucking activities are:

- easing of market entry;
- discontinuance of rate controls;
- promotion of a uniform national market entry provision administered, under delegation of federal authority, by the provinces;
- more effective safety regulations of federally regulated trucking services.

Marine Services

The marine transport industry in Canada has also undergone regulatory reform. Changes to legislation regulating marine resupply operations in the north, common carriage of general freight on the Great Lakes, and shipping conferences serving Canada, took effect in 1988.

For rail, the reform deals mainly with confidential contracts, competitive access, dispute resolution and network rationalization.

In trucking, regulatory reform has targetted market entry and safety regulations.

The Shipping Conferences Exemption Act, 1987

On December 17, 1987 the federal government enacted the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987 (SCEA)*. As with the previous Act, the primary objective of SCEA remained the exemption of certain practices of shipping conferences serving Canada from the provisions of the *Competition Act*. Conferences are required to file their agreements, as well as information concerning rates charged and conditions of service, with the Agency. Shipping lines that are not members of a conference do not fall within the scope of SCEA and are therefore not subject to filing requirements.

*Shipping conferences
serving Canada operate
under a revised exemption
from anti-trust legislation.*

SCEA introduced a number of features to clarify and narrow exemptions enjoyed by conferences, to provide a more equitable balance between the interests of Canadian shippers and shipping cartels, and to increase the scope for price competition among member lines of conferences. The mandatory right of conference member lines to take independent action on rates and conditions of service, and the treatment of confidential service contracts used by conferences and their member lines as an exempted practice are among the new features. SCEA prohibits conferences from demanding a commitment of 100 per cent of a shipper's cargo under a loyalty contract.

The Act also implicitly exposes previously protected agreements between conference and non-conference lines to the *Competition Act*. The legislation has strengthened mechanisms for investigating complaints involving conferences when their practices lead to an unreasonable decline in service or an increase in transportation costs as a result of a reduction in competition.

SCEA expressly forbids conferences from collectively negotiating freight rates with inland carriers or engaging in predatory pricing.

Northern Marine Resupply

In January 1988, Part V of the *NTA, 1987* replaced the *Transport Act* as the dominant statute regulating the movement of goods by water and the licensing of tug and barge operations on the Mackenzie River, in the western Arctic and on Lake Athabasca.

*Streamlined licensing
procedures regulate
northern marine resupply
services.*

Part V has streamlined the licensing process, allowing for the issuing of licences on an indefinite rather than an annual basis, and the licensing of total carrier capacity as opposed to individual pieces of equipment. Other provisions relate to the transfer of marine resupply licences and the added importance of shippers' support for the Agency's evaluation of a northern marine licence application.

Movements of national defence cargo, and cargoes in support of the development of non-renewable resources in the north, are now deregulated. Licensing applies only to those marine carriers providing resupply services essential to the continued survival of remote communities. Bulk fuel movements in the western Arctic are now included in the definition of community resupply cargo, and subject to regulation.

Tariff provisions under Part V call for marine carriers to file with the Agency actual tariffs being charged and to publish filed tariffs in the communities they serve.

General freight movements on the Great Lakes are totally deregulated.

Great Lakes Package Freight

The repeal of the *Transport Act* on January 1, 1988 as a result of the enactment of the *NTA, 1987* eliminated the licensing requirements for carriers providing common carriage package freight service by water, using vessels exceeding 500 gross registered tons, between ports on the Canadian Great Lakes and upper St. Lawrence River.

Annual Review Mandate

The Agency's review mandate is both broad and specific in nature.

The Agency's Review responsibilities are defined in the *NTA, 1987*. The following specific matters are identified for consideration:

- changes in tariffs and level of services offered to shippers and travellers;
- changes in structure, performance and employment levels in the transportation industry;
- the Agency's record in handling complaints, applications and other matters referred to it;
- the effect of competitive line rates on railway companies;
- abandonment of railway lines;
- other matters that the Minister may refer to the Agency's attention.

It is noted that the Minister did not refer any additional matter to the Agency for consideration in the 1990 Review.

In conducting its Review, the Agency must also examine the operations of the *NTA, 1987* and the provisions of the *Railway Act* amended by the *NTA, 1987*, *SCEA*, the *MVTA* and any other federal legislation pertaining to the economic regulation of a mode of transport for which the Minister of Transport is responsible.

The Agency is requested to consider the National Transportation Policy, which calls for "...a safe, economic, efficient and adequate network of viable and effective transportation services...". The matters to be addressed in the Comprehensive Review are also to be considered in the Agency's Review.

Scope of the Third Review

All transportation activities are covered by the Review.

All transportation modes under federal jurisdiction and matters outlined by the *NTA, 1987* are covered in this Review. The emphasis is on passenger and freight transportation services. Rail and inter-city bus passenger services are not covered because they were not directly affected by the legislative reform. The current Royal Commission on National Passenger Transportation is mandated to examine passenger services. While the main thrust of the Review is on domestic transportation activities, developments in transborder and other international markets, with implications for domestic transport operations, are also addressed.

While it is NOT a policy document, the Agency's Review may be used by policy makers in reviewing and modifying policies.

The new transportation legislation has normatively identified competition as one of the prime agents in providing viable and effective transportation services. Competition is thus one of the fundamental concepts in the review process.

Competition is usually defined in terms of market conditions and the resulting degree of control by firms over price levels. Studies of competition frequently involve comparative analyses of prices and evidence of excessive profits, but a comprehensive approach requires the examination of all factors affecting the degree of control exercised by firms over the market-place.

In the transportation industry, there is considerable variation in the conditions that delimit competition in local, regional, national or international markets; in addition to the geographical characteristics of markets, the geographical coverage of carriers serving these markets is a delineating competitive element. Alternatives within and between modes of transportation, the degree of substitutability between transportation services and other services, and the differentiation of one carrier's services with those of its competitors are all determinants of competition in the transportation industry.

For transportation users, price is only one of several key components of the service package. The choice of transportation services has become complicated with the rise of intermodal and multimodal combinations, thus illustrating the importance of complementarity as well as competition among transportation alternatives. In addition, transportation services must ultimately compete with non-transportation goods and services for a place in the consumers' budgets. Competition in this environment is a fluid concept that can be defined only in context.

The following sections contain observations on various forms of competition within and between modes; however, any definition of competition or its proper function in Canada's transportation industry is a policy matter beyond the scope of the Review.

The Agency's Review Process

The Agency's 1990 Annual Review is the third of the series. The numerous monitoring tools developed and used for the previous two reviews have been improved for 1990 through a broadening of their scope and better regional coverage. These monitoring tools are used to gather pertinent information on the supply and demand of transportation services to, from and within Canada.

The Agency's Review process is based on five primary sources of information:

◆ Institutional Data

Some information used in the production of this report comes from government departments and agencies: Statistics Canada, Transport Canada, Consumer and Corporate Affairs Canada, Labour Canada, Canada Labour Relations Board, Investment Canada, Office of the Superintendent of Bankruptcy, Ports Canada, Finance Canada, Bank of Canada, Transportation Safety Board of Canada, and the Agency itself. Besides these governmental sources of information, the Agency also took into consideration information from carriers, the Conference Board of Canada, and Canada's major financial institutions.

*The concept of
"competition" goes far
beyond simple price rivalry.*

*The Agency taps all
available sources of
transportation information.*

An extensive survey program carried out by the Agency supplements the information base used for the Review.

◆ The Agency's Survey Program

The Agency has continued with its survey program to complement these institutional information sources and offset the lack of readily available information on current transportation activities. Revisions, modifications and additions have been made to questionnaires from previous years to reflect transportation developments, issues and trends. The information gathered from the survey program plays an important role in the analysis.

Survey response rates remained high in the third review year. The resulting coverage provides a sound basis to address transportation matters from a regional, sectoral and modal perspective. Response rates and regional coverage are documented in Appendix A. The Agency's survey program is made up of a number of elements.

The Shippers' Survey for all transportation services was carried out with the cooperation of the following associations:

Association of International Automobile Manufacturers of Canada
 Canadian Chemical Producers Association
 Canadian Exporters' Association
 Canadian Fertilizer Institute
 Canadian Horticultural Council
 Canadian Importers' Association
 Canadian Industrial Transportation League
 Canadian Manufacturers' Association
 Canadian National Millers' Association
 Canadian Produce Marketing Association
 Canadian Pulp and Paper Association
 Canadian Shippers' Council
 Coal Association of Canada
 Council of Forest Industries of British Columbia
 Grocery Products Manufacturers of Canada
 Mining Association of Canada
 Motor Vehicle Manufacturers' Association
 Ontario Petroleum Association
 Propane Gas Association of Canada Inc.
 Quebec Food Processors' Association
 Quebec Lumber Manufacturers' Association
 Quebec Mining Association
 Retail Council of Canada
 Sultran

The Agency's survey program is heavily oriented toward the collection of comprehensive and current transportation user information.

Shipping lines were again invited to respond to the Shippers' Survey in their capacity as users of surface transportation services.

Three air surveys were conducted, one distributed to commercial traveller members of the Canada's Professional Sales Association, the Maritime Commercial Travellers' Association or the North West Commercial Travellers' Association; another went to travel agents who belong to the Alliance of Canadian Travel Associations (ACTA); the third one was addressed to representatives of communities and Indians bands located in northern Canada. Results from the September 1990 Consumer Travel Intentions Survey and the fourth quarter Business Travellers Survey of the Canadian Tourism Research Institute were also used. The Institute is associated with the Conference Board of Canada.

Shipping lines, members of conferences serving Canada on major trade routes, and freight forwarders were surveyed on SCEA-related matters. For marine resupply

services in the Athabasca and Mackenzie systems, the views of officials from northern communities, Indian bands, federal and territorial governments, and northern businesses were solicited.

Port terminal operators were surveyed on matters relating to their experience in 1990 with transportation services to and from their terminals.

An extensive interview program on trucking services was pursued, covering 126 Canadian-based motor carriers, officials from provincial, regional and national trucking associations, provincial licensing boards, transportation ministries and tariff boards.

Finally, a survey of travellers with disabilities was conducted regarding specific services made available to them by transportation carriers.

◆ Consultations

Consultations and submissions are other ways in which interested parties present their views on regulatory reform to the Agency.

Shippers, carriers, provincial and territorial government officials, industry associations, consumer/user groups, and other interested parties were consulted to gather views and information on specific review matters. In the context of the Agency's Review, consultations took the form of meetings, field trips, visits, and presentations to large audiences. From April 1 to December 31, 1990, Agency staff responsible for the review carried out over 330 consultations.

◆ APTC's contracted study

The Atlantic Provinces Transportation Commission continued, under contract, to study transportation developments within Atlantic Canada emanating from regulatory reform.

◆ Interested Parties Assessment

Submissions from various interested parties presenting their assessment of the impact of legislative reform were received and taken into consideration for this review.

Sources for figures and tables presented in the text are reported in Appendix B.

CANADA'S ECONOMY IN 1990

Highlights of 1990

Economic Activity

The Canadian economy entered into a recession in 1990. Declining activity in the manufacturing and construction sectors accompanied a widespread decline in domestic demand, which also weakened service industries, including transportation.

Inflation

Gasoline price increases resulting from the Persian Gulf situation translated into accelerated inflation. In transportation, resulting increases in carriers' costs were passed on, in part, to users.

Employment

Employment losses resulting from the recession occurred primarily in the goods-producing sectors, but also in some transportation sectors.

Canadian Dollar

The trading value of the Canadian dollar in terms of the U.S. dollar continued to rise in 1990, eroding the competitiveness of a number of Canadian industries, including transportation.

Monetary Conditions

Declining economic activity prompted the Bank of Canada to ease monetary conditions.

Transportation and the Economy

Transportation and economic growth are related.

A reciprocal relationship exists between transportation and general economic growth. While the availability of transportation services affects the movement of goods and people, the type of freight to be moved and the distance over which people must travel define the type of transportation services to be used. Transportation shapes the general patterns of our economy; however, transportation developments can come from market forces affecting the economy.

This section examines the significant developments in the Canadian economy during the year to provide an understanding of what influenced and characterized transportation supply and demand in Canada in 1990.

Growth - Highlights

The Canadian economy slipped into recession.

In 1990, the Canadian economy turned in its worst performance in nearly a decade, lagging behind U.S. growth for the first time in seven years. Industrial production and residential construction were weak, manufacturing output declined, while service industries lost momentum and growth was highly uneven across industries. Canadian industries were hit hard by high interest rates and a strong currency; they also suffered from serious erosion of international competitiveness in recent years as well as the heavy burden of servicing private and public debt.

A Sectoral Overview

Canadian manufacturing has borne the brunt of high borrowing costs and reduced competitiveness. Profits in secondary manufacturing slipped, but the weakness was broad-based, with the metal fabricating, steel, distilling/brewing and auto sectors being particularly affected. The resource sector also struggled as currency appreciation and softer commodity prices squeezed earnings.

Manufacturing output declined.

Housing starts fell, reducing purchases of upholstered furniture, carpets and appliances.

In the steel industry, shipments declined alongside softer construction, weak oil and gas drilling and reduced auto parts output. Domestic manufacturers lost market share to U.S. producers.

In the textile and apparel industry, which accounts for 40 per cent of manufacturing employment in Montreal, weak consumer demand caused shipments to drop in 1990.

Weak newsprint prices, reduced operating rates at pulp mills and a strong Canadian dollar made profits for integrated forest products companies plunge in 1990. Pulp prices edged down from record levels as global capacity of chemical grade pulp expanded and Japanese demand softened. In addition, strikes idled more than 10 per cent of Canadian newsprint capacity in 1990.

Lumber prices were pushed down in 1990 by weakened markets and the appreciation of the Canadian dollar. As for metals and minerals, a global shortage of copper developed, and supply of stainless steel scrap tightened, while base metal demand picked up at year end. Tensions in the Middle East made the oil markets quite volatile in 1990.

*Service sector growth
moderated.*

The service sector, which accounts for nearly one-half of Canadian consumer expenditures and is less cyclical than durable goods, softened due to weak consumer spending. Employment growth in this sector began to moderate. Lower raw material shipments and declining manufacturing and construction activities reduced earnings in the transportation sector. Higher Canadian fuel prices and a rising Canadian dollar intensified cross-border competition for Canadian transportation firms.

High interest rates, record household debt burdens and rising unemployment added to consumer caution and caused Canadian sales to sag, with car sales, among others, hitting a six-year low. Sales of new motor vehicles were sluggish in Canada for a second consecutive year; the decrease in passenger car sales constituted the fifth consecutive yearly drop while truck sales were down for the second year in a row. The number of North American made passenger cars sold in 1990 was down 14.2 per cent from the previous year, compared to a 2.4 per cent decline for overseas-built passenger cars.

North American built trucks sold in Canada declined by 14.5 per cent from a year earlier, in comparison to a two per cent decrease for imported trucks. The loss in market share by North American based firms hurt local parts manufacturers (parts production accounts for almost two-thirds of value-added in the industry).

In Canada, household and business borrowing slowed significantly during 1990.

Exports - Imports

*The cost competitiveness of
Canadian producers has
fallen.*

Auto parts exports declined due to sluggish U.S. sales and competitive pressure from foreign suppliers. Forest product export receipts fell short of the 1989 record, in part because of softening prices and weak U.S. construction activity. The trade surplus in agricultural products was adversely affected by sharply lower wheat and barley prices.

The Middle East crisis boosted commodity prices for oil, sulphur, and industrial and precious metals, which are important to Canada's trade balance. Grain prices, which declined, were an exception.

Imports also declined. The largest declines were in machinery and equipment, and automotive products, all of which are attributable to reduced Canadian demand. The establishment of auto plants by overseas auto manufacturers decreased the need for foreign-made automotive products in Canada.

The sharp rise in the deficit on services played an important part in the overall weakening of Canada's trade position.

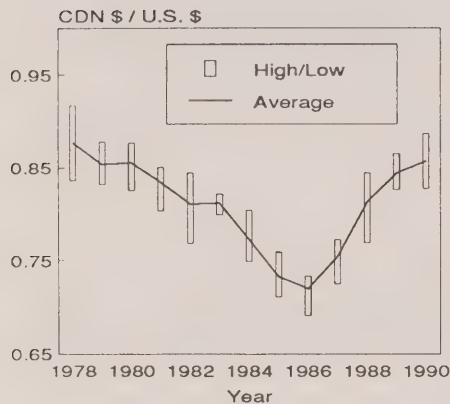
Inflation

In 1990, an increase of 4.8 per cent was noted in Canada's consumer price index. Higher oil prices and escalating wage settlements added to inflation and reduced domestic competitiveness. Profit margins were under severe pressure as consumer resistance to price increases intensified in a weakening economic environment. This prevented companies from passing on higher production costs.

Declining competitiveness was further aggravated by an unfavourable exchange rate.

FIGURE 2.1

Canadian Dollar in U.S. Funds



Pressure on profits has intensified.

Currency

The Canadian dollar traded in the range of \$0.8274 (U.S.) to \$0.8859 (U.S.) in 1990 with average trading at \$0.8570 (U.S.). Petro-currency factors and high relative yields on Canadian financial instruments maintained a strong Canadian dollar. It rose to its strongest position since 1981.

Corporate Finances

In the late 1980s, debt-equity ratios rose as a result of the rapid pace of capital spending and take-over activity permitted through borrowed funds. But the 1990s have so far seen a squeeze on profit margins as firms have been unable to pass on increased costs to consumers, forcing pre-tax earnings down. Profitability has also been affected by other factors:

- escalating wage costs;
- a weakening demand for consumer and capital goods;
- lower export prices for many intermediate materials;
- intense import competition resulting from increased international competitive pressures; and
- the strength of the Canadian dollar.

Credit downgrades and business bankruptcies increased substantially in 1990, a year where economic momentum was lost. The large number of business bankruptcies in 1990 is explained, in part, by the economic downturn but also by the explosion in new business formation at the height of the boom in the late 1980s.

The deterioration of financial positions in the manufacturing sector was quite pronounced. The construction and real estate industry became increasingly vulnerable. Resource producers suffered from softer commodity prices and a rising Canadian dollar. More cautious consumer spending clouded retail and wholesale trade.

Regional Economies

In 1990, Atlantic Canada felt the impact of the softening in commodity prices, sluggish North American economic activity and major disruptions in the fishing industry. Reduced fishing quotas and dampened exports resulting from the strong Canadian dollar translated into employment cutbacks and plant closures.

Ontario underperformed in relation to other regions. Unlike the early 1980s' recession, Ontario is at the epicentre of the 1990 downturn with sluggish auto production, reduced business investment and a sharp decline in housing starts. Although there was a significant easing of inflationary trends in the province, Ontario experienced a net outflow of residents to other provinces.

In Quebec, the manufacturing sector also experienced big job losses, particularly in the textile industry. The provincial unemployment rate moved to above 11 per cent for the first time in three years. Nevertheless, output in Quebec declined less sharply than in Ontario in 1990. The three major aluminum projects which are under way represented important support to Quebec's manufacturing investment. The province continued to experience a net outflow of residents, though the outflow decelerated and international immigration rose.

The softening of the economy was most pronounced in central Canada.

Most of the rise in the unemployment rate in 1990 was observed in Ontario and Quebec but other provinces were also affected. Overall, employment prospects in central Canada weakened substantially.

Depressed grain prices caused Prairie farm incomes to drop sharply in 1990. Livestock receipts did not offset lower crop receipts. Such depressed farm conditions resulted in significant emigration from Saskatchewan and Manitoba to Alberta and British Columbia. Saskatchewan's emigration exacerbated weaknesses in housing starts and consumer spending. Manitoba's diversified economic base provided some cushion for the weak farm sector and its manufacturing sector held up, mainly because of primary metals and transportation equipment.

Alberta and British Columbia outperformed the national average but the shift in economic momentum to the west pushed inflation in Vancouver and Calgary above all other Canadian cities in 1990. The Alberta fieldgate price for natural gas has remained unchanged since 1989. British Columbia, the top provincial performer in 1989, lost momentum with the fall-off in the forest products sector and residential construction.

The B.C. economy was partly insulated from the North American downturn by the fact that 60 per cent of its exports are shipped to offshore markets. The B.C. government's five-year program to improve the transportation infrastructure also helped to lessen cyclical pressures.

International Economic Environment

Growth among the major industrial economies moderated in 1990. Continental Europe and Japan outperformed North America. Germany continued to record solid output growth.

Recession gripped the U.K. economy, with high interest rates triggering a retrenchment in consumer spending, construction and investment. Double-digit wage growth was observed.

Japan led G7 countries in growth for the fourth consecutive year. However, capital spending and export gains - particularly to North America - showed signs of losing momentum.

Moderate but sustained growth was observed in Continental Europe and Japan, but economic activity in the U.S. declined.

The Recession and Transportation

The weakening in economic activity in 1990 pulled the Canadian economy into a recession; however, compared to the 1981-82 recession, the impacts on transportation were different. This time around, the fluctuations in demand for freight transportation were tied more closely to variations in market conditions due to just-in-time distribution and logistics strategies adopted by a large number of companies in the 1980s. As for passenger transportation demand, intensified competition across all industries has resulted in increased cost consciousness, and more tightly controlled business travel plans. Leisure travel markets were also affected by the overall weak performance of the economy.

AIR SERVICES

Highlights of 1990

Airlines Scaled Back Operations

Domestic traffic sagged as the recession took hold and fuel prices spiralled upwards; in the increasingly tough operating environment, airlines cut unprofitable routes, reduced capacity, laid off employees, and put non-airline assets up for sale.

Independents Faltered

Intair and City Express both encountered serious financial difficulties and while Intair managed to continue operating, City Express eventually declared bankruptcy. Worldways Canada and Odyssey International were two prominent casualties in the charter sector.

Fares Increased Substantially

Domestic air fares increased by approximately 20 per cent, yet two out of three passengers still travelled on promotional or incentive fare discounts.

Majors Incurred Financial Losses

The decline in domestic traffic combined with soaring fuel prices resulted in losses for both Air Canada and PWA Corporation. Most of their affiliated regional airlines reported operating income in 1990.

Government Initiatives

The government announced negotiations on an "open skies" accord with the U.S., unveiled new cost recovery proposals, and passed the GST legislation.

Industry Structure

Carriers and Licences

Carriers

While there was an increase in the number of domestic air carriers in 1990, the number of foreign air carriers serving Canada decreased.

During 1990, the Agency licensed 126 new domestic carriers. Fifty-three of these new licensees were authorized to operate to, from, or within northern Canada, while 48 were authorized to provide services in southern Canada only. The remaining 25 carriers were authorized to operate international charters to or from Canada. By the end of the year, there were 864 licensed domestic carriers. This is up slightly from the 858 domestic carriers licensed at the end of 1989.

TABLE 3.1
Air Transport Licences: December 31, 1989 and 1990

	1989	1990
Domestic Licences		
Southern Canada	846	841
Northern Canada		
Scheduled	129	135
Non-Scheduled	<u>828</u>	<u>841</u>
Total Northern Canada	957	976
Total Domestic Licences	1,803	1,817
International Licences		
Held by Canadian Carriers		
Scheduled	116	118
Non-Scheduled	<u>533</u>	<u>445</u>
Total Canadian-Held	649	563
Held by Foreign Carriers		
Scheduled	123	137
Non-Scheduled	<u>937</u>	<u>945</u>
Total Foreign-Held	1,060	1,082
Total International Licences	1,709	1,645
Total	3,512	3,462

In 1990, there were 46 voluntary cancellations and five companies filed for bankruptcy, namely: Canadian Aviation Express Airlines (Crownair), Nunasi Northland Airlines Ltd., Interlake Aviation Co. Ltd., Points of Call Airlines Ltd., and Boivair Aviation Inc. There also were six proposed mergers or acquisitions. The most notable proposals included: the purchase of Bradley Air Services Limited (First Air) by Makivik Corporation; Intair Inc.'s re-acquisition of its shares from PWA Corporation; Air Canada's purchase of the remaining 51 per cent interest in its affiliate, Air Nova; and PWA Corporation's acquisition of the remaining 54 per cent interest in its affiliate, Time Air. In February 1991, PWA Corporation announced that it would not proceed with a proposed share swap with Air Atlantic.

As of December 31, 1990, there were 893 foreign air carriers providing service to and from Canada. This is 45 less than at the end of 1989. The majority (780) were U.S.-based air carriers.

Licences

The total number of air transport licences declined slightly.

At the end of 1990, Canadian carriers held 1,817 domestic licences, an increase from 1,803 a year earlier. Of these, 841 were for authority to provide air service in southern Canada while 976 authorized the holders to provide air service to, from, or within the designated northern area.

The number of international licences held by both Canadian and foreign carriers decreased from 1,709 in 1989 to 1,645 in 1990. This reflects the drop in the number of international licences held by Canadian carriers. Table 3.1 shows the distribution of air transport licences issued by the Agency.

Majors and Affiliates

Majors

In a bid to reduce costs, Air Canada and Canadian Airlines International announced extensive restructuring plans.

As the recession took hold and traffic levels declined, Air Canada announced the reduction of 2,900 employees, parked or sold inefficient and surplus aircraft, and placed new aircraft delivery positions up for sale. All flight operations training is being centralized in Toronto and maintenance work moved from Halifax to Montreal. The airline intends to sell its offices at Place Air Canada in Montreal and relocate its headquarters to Dorval. It also announced a plan to sell its enRoute card operations.

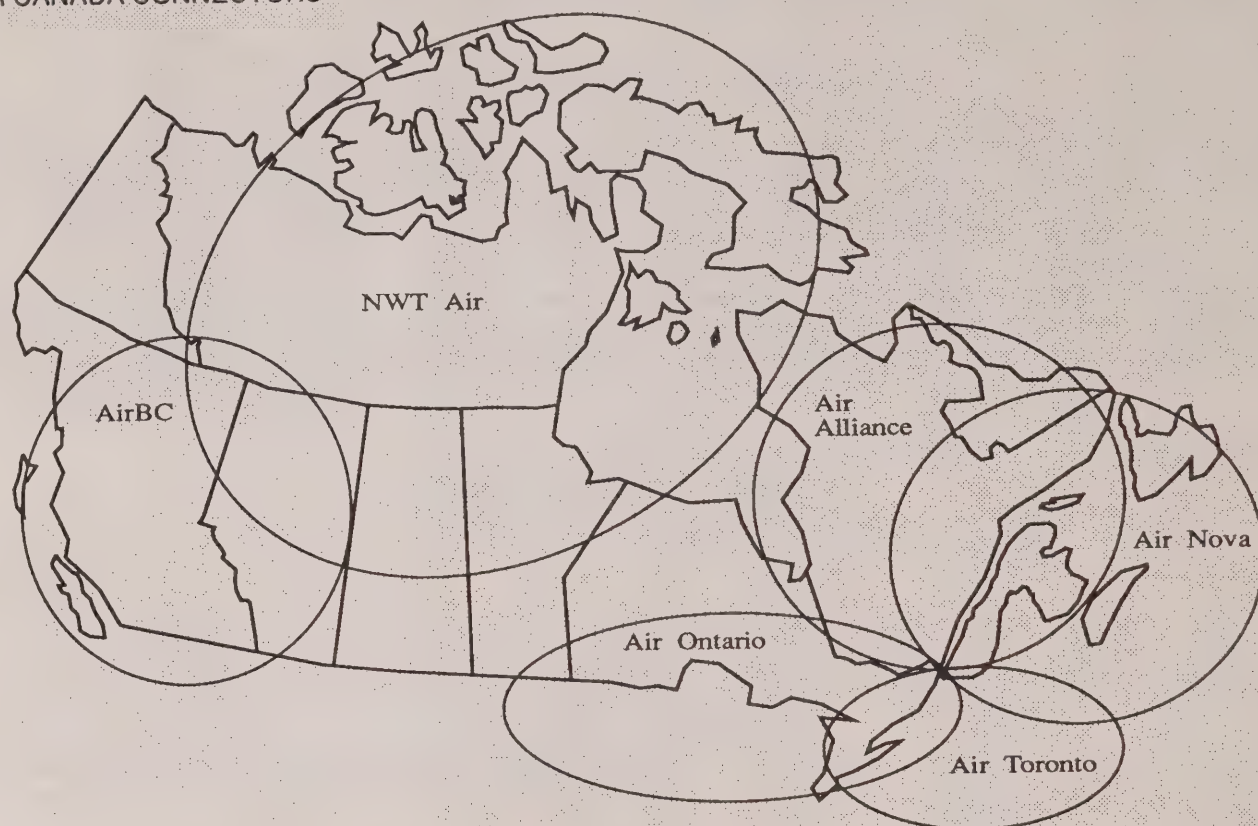
In a move designed to enhance its service to the competitive northeast region of the U.S., Air Canada announced the signing of a multi-million dollar leasing and marketing agreement with Trump Shuttle at La Guardia Airport in New York. For Washington-bound passengers, the move to the Trump Terminal allows passengers easy connections from Toronto and Montreal to the hourly Trump Shuttle service to Washington.

Air Canada withdrew service from six central Canada communities (North Bay, Sudbury, Timmins and Windsor in Ontario, and Rouyn and Val-d'Or in Quebec) and from some regional routes (Calgary-Victoria, Vancouver-Victoria, and Halifax-St. John's). In all cases, these services were replaced by turboprop and/or jet service provided by Air Canada's Connectors. Air Canada also announced its decision to purchase the remaining 51 per cent interest in Air Nova held by Atlantis Investment.

PWA Corporation, the parent company of Canadian Airlines International Ltd. (referred to in this report as either Canadian Airlines or Canadi*n), purchased the remaining 54 per cent interest in Time Air and announced its decision to consolidate its regional airlines into a new management company, Canadian Regional Airlines Ltd. The change took effect in January 1991. Canadian Regional is to acquire the outstanding shares of its regional partners Calm Air International and Ontario Express and maintain a 45 per cent interest in Air Atlantic. PWA Corporation also sold a B-747-400 delivery position and pared its non-airline assets by selling its 50 per cent stake in GPA Jetprop.

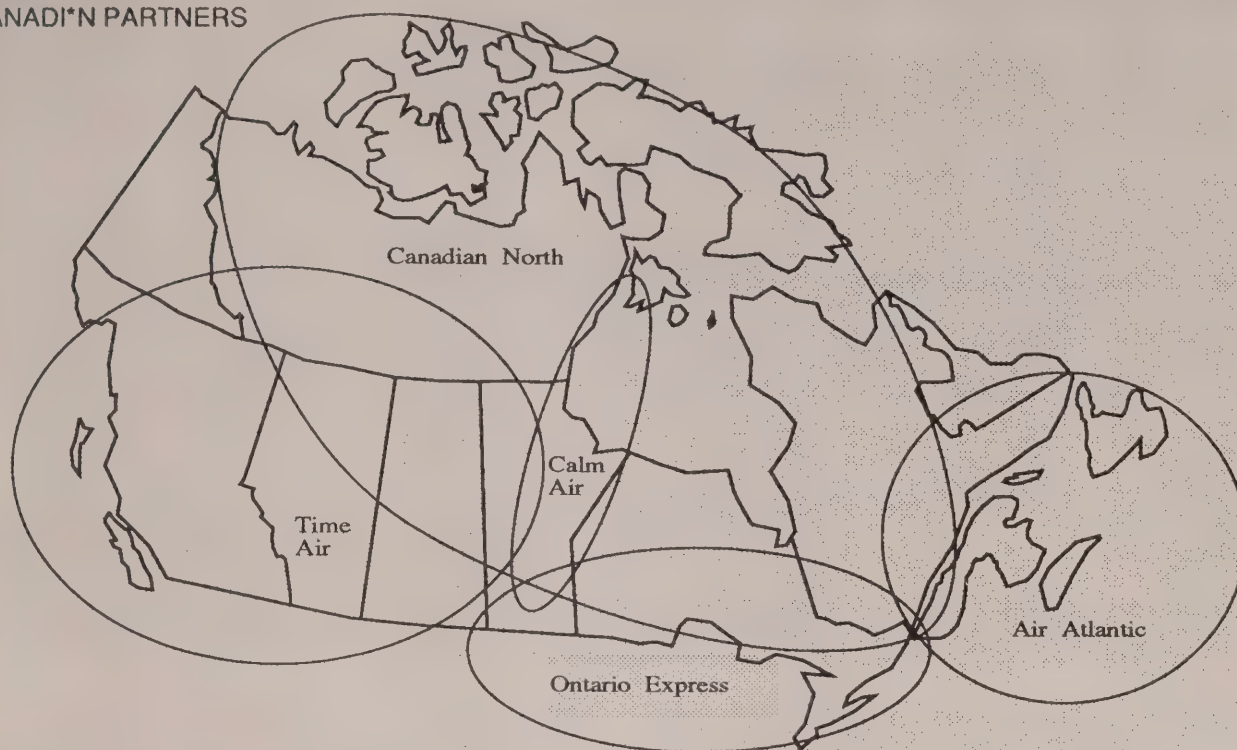
Canadian Airlines eliminated about 1,900 jobs, reduced capacity on some routes, and withdrew from Amsterdam and Chicago. It continued to rationalize its

FIGURE 3.1
AIR CANADA CONNECTORS



Carrier	Network	Fleet
Air Canada	48 points in all 10 provinces; the U.S.; the Caribbean and Europe.	116 jets
Air Nova (100% owned by Air Canada)	14 points in Newfoundland, Nova Scotia, Prince Edward Island and New Brunswick; Boston, Montreal, Ottawa and Quebec City.	5 jets 9 non-jets
Air Alliance (75% owned by Air Canada) (commercial agreements with Air Satellite, Air Schefferville, and Air Creebec)	11 points in Quebec and Newfoundland; Ottawa and Boston; plus Air Satellite's six points in Quebec; Air Schefferville's three points in Quebec; and Air Creebec's 13 points in Quebec and nine points in Ontario.	11 non-jets
Air Ontario (75% owned by Air Canada) (commercial agreement with Air Creebec)	10 points in Ontario; Montreal, Winnipeg, Cleveland and Hartford plus Air Creebec's nine points in Ontario and 13 points in Quebec.	22 non-jets
Air Toronto (code sharing agreement with Air Canada)	Service between Toronto and 8 northeastern U.S. cities.	9 non-jets
AirBC (85% owned by Air Canada) (owns 50% of Pacific Coastal Airlines)	27 points in B.C. and Alberta; Portland and Seattle plus Pacific Coastal Airlines' nine points in B.C.	5 jets 28 non-jets
NWT Air (100% owned by Air Canada) (code sharing agreements with five third-level carriers)	8 points in the Northwest Territories; Edmonton and Winnipeg plus its affiliates' 19 points in northern Alberta, Saskatchewan, and the Northwest Territories.	2 jets 1 non-jet

FIGURE 3.2
CANADIAN PARTNERS



Carrier	Network	Fleet
Canadian Airlines International (100% owned by PWA Corporation)	45 points in Canada, the U.S., Europe, Central and South America, the South Pacific, and Asia.	80 jets
Canadian North (a division of Canadian Airlines International)	24 points in the Northwest Territories, Quebec, Manitoba and Alberta.	8 jets
Air Atlantic (45% owned by Canadian Regional Airlines Ltd. ¹)	19 points in Newfoundland, Nova Scotia, New Brunswick and Prince Edward Island; Boston, Montreal, Ottawa and Quebec.	3 jets 11 non-jets
Ontario Express (47% owned by Canadian Regional Airlines Ltd. ¹) (owns 100% of Canadian Frontier)	16 points in Ontario; Montreal, Pittsburgh and Winnipeg plus Canadian Frontier's 12 points in Ontario and Winnipeg.	22 non-jets
Calm Air (45% owned by Canadian Regional Airlines Ltd. ¹)	20 points in Manitoba and the Northwest Territories.	10 non-jets
Time Air (100% owned by Canadian Regional Airlines Ltd. ¹)	37 points in Alberta, B.C., Saskatchewan, and Yukon; Minneapolis, Seattle and Winnipeg.	2 jets 28 non-jets

¹ Canadian Regional Airlines Ltd. is a PWA Corporation subsidiary management company.

Regional affiliate operations continued to evolve, tying more small feeder carriers into the network.

domestic route network during 1990 by withdrawing service from Charlottetown, P.E.I., and Saint John and Fredericton, N.B. At year-end, Canadian Airlines also announced that it would be withdrawing its B-737 service in early 1991 from Kelowna, Sandspit and Fort St. John, B.C.; these routes will be taken over by its regional affiliate.

Affiliates

Air Canada's affiliates continued to expand their operations by taking over more routes from the parent carrier and by extending the affiliate concept to the local carrier level. Air Alliance, Air Canada's Quebec affiliate, concluded commercial agreements with Air Satellite in northeastern Quebec and Air Schefferville. Both carriers use Air Alliance's code which enables Air Canada's brand name to make inroads into local markets. However, the deteriorating economy also caused them to reduce service in certain markets.

Air Creebec announced that it would become an Air Canada connector, entering into commercial agreements with both Air Ontario and Air Alliance, for the northeastern Ontario and northwestern Quebec markets. In addition to providing Air Creebec passengers with joint fares and a frequent flyer program, schedules will be coordinated to feed Air Ontario and Air Alliance which serve Timmins and Val-d'Or respectively. As a result of the agreement, Air Creebec withdrew from the Val-d'Or-Montreal market and will concentrate on exchanging passengers with Air Alliance, which provides service on the route.

In early 1990, Soundair Corp. agreed to sell its subsidiary, Air Toronto, to Air Canada, but was placed in receivership before the sale was completed. Air Toronto continued to operate as a code-sharing Air Canada Connector, serving transborder points out of Toronto with nine Jetstream 31 aircraft.

In an attempt to fill the void left in the Quebec market when Intair became an independent in 1989, Air Quebec Metro, owned by Air Alma, began operating as a Canadian Partner between Montreal, Quebec, Alma and Bagotville. However, in September 1990, Canadian Airlines announced that the commercial agreement between the two carriers had been suspended.

In March 1991, Canadian Regional Airlines announced that it was taking over the turboprop operations of Intair. The \$20 million deal, which comes into effect on May 19, 1991, restores Canadian Airlines' feeder system in Quebec.

Independents

Scheduled Carriers

Competition and a sluggish economy spelled trouble for several independent carriers in 1990.

After filing for protection from its creditors under the *Bankruptcy Act*, Intair restructured its financing with a \$19.2 million package. It included \$5.2 million from the Quebec government, of which \$2.5 million is an advance on a subsidy for providing service to Quebec's Lower North Shore. The airline rationalized its route network by withdrawing from St. Hubert, Quebec and Charlo, Chatham, and Moncton, N.B. Intair also received approval from the Toronto Harbour Commission to serve Toronto Island Airport but has not yet started this service. The March 1991 deal with Canadian Regional Airlines, however, leaves Intair with only its Fokker 100 jets.

City Express also experienced financial difficulty in 1990. After having four Dash 8 aircraft seized by its main lender in August, it stopped serving Montreal and Ottawa from its Toronto Island base and filed a holding proposal under federal bankruptcy laws to permit a four-month moratorium on debts and to assist with financial restructuring. During this period City Express continued to operate Dash 7 aircraft between Toronto Island and Newark, N.J. and by year-end it had reinstated its Toronto-Ottawa service. However, on February 25, 1991 City Express ceased operations after creditors rejected its proposed debt restructuring plan.

The owner of Bradley Air Services, which operates under the name and style of First Air, announced an agreement to sell control of the airline to Makavik Corporation of Kuujjuaq, Quebec, which also controls Air Inuit. This combination, together with First Air's recently acquired authorities to serve La Grande (LG2) and Kuujjuaq, represents a formidable presence in the north, competing with both Canadian North and NWT Air. First Air continued to serve scheduled markets in the south, such as Ottawa-Mirabel, Ottawa-Newark (suspended in early 1990), and Ottawa-Boston and to provide a scheduled service to the U.S. on behalf of El Al, Israel's national airline. It also operated domestic charters between Toronto and Vancouver for Conquest Tours, charter flights to several sunspot destinations, and cargo charters for Emery Air Freight.

Other smaller independent carriers continued to expand within their respective markets and some regional routes had intense independent carrier competition.

The Agency took action to protect consumers against charter carrier failures.

Advance Payments Protection

Responsibility for the Canadian international air charter industry is split between federal and provincial jurisdictions. Travel agents, tour operators, and charterers are regulated by provincial authorities while the economic regulation of air carriers is administered by the National Transportation Agency of Canada.

In late 1989 and early 1990, the well-publicized failure of several charter carriers left some travellers stranded and/or unable to obtain refunds, since advance payments held by certain carriers had not been fully protected. Ontario, Quebec and British Columbia all have consumer protection legislation in this area, including special funds which can be used to aid stranded travellers and others holding pre-paid tickets. Elsewhere, consumers have to rely on privately purchased default insurance.

In 1990, the Agency took action to strengthen consumer protection by:

1. adding a condition to the licences of scheduled international air carriers operating charters, requiring that they protect all advance charter payments by a guarantee from an independent financial institution (as already required of non-scheduled international charter carriers); and
2. requiring that all air carriers operating international charters submit proof to the Agency that tour operators and charterers have a copy of the guarantees. (They can then take prompt action if an air carrier fails to perform.)

Revisions to the *Air Transportation Regulations* enhancing advance payments protection at the air carrier level are to be published in 1991 in the *Canada Gazette*.

Charter Carriers

Despite the failure of some charter carriers, others expanded and overall charter capacity only declined by about 15 per cent.

In the early months of 1990, four charter carriers failed, namely: Points of Call, Vacationair, Crownair, and Odyssey International. The largest, Odyssey International, was put into receivership along with its parent company Soundair and its sister companies Soundair Express and Air Toronto. Worldways Canada announced a financial restructuring plan in June which included a \$6 million loan guarantee from the Ontario Government's Ontario Development Corporation and a condition that four DC-8-63's be sold. Despite the efforts to restructure its debt, Worldways suspended operations in October 1990. By the end of the year, however, the carrier had restarted limited operations by conducting sub-charter flights for American TransAir, whose equipment was seconded to the U.S. military during the Gulf crisis.

While the failure of these charter carriers had a significant impact on travellers who were booked with them at the time, there was minimal impact on the charter capacity available to tour operators. Nationair, Canada 3000, and Air Transat quickly reacted to the market void left by the departure of the other charter carriers by adding aircraft to their fleets. As a result, when Odyssey International and Worldways Canada ceased operations, charter tour contracts were largely absorbed by the remaining charter carriers. At year-end, Canadian charter carrier uplift capacity, in terms of total seats, was about 85 per cent of what it had been at the end of 1989. Moreover, the year-end 1990 charter capacity was still 43 per cent greater than what was available to tour operators in 1985 when Wardair's extensive charter operation was at its peak. In addition, Air Canada and Canadian Airlines provide substantial charter capacity, mostly to southern "sunspot" destinations.

During 1990, Canadian charter carriers, in conjunction with major tour operators, operated extensive domestic charter programs, which resulted in additional service and low fare options. For example, during the busy May to September period, Canada 3000 provided daily B-757 service from Toronto to Vancouver, Calgary and Winnipeg while Worldways Canada (prior to its suspension of service in the fall) operated from Toronto to Calgary and Vancouver, from Hamilton, London, Windsor and Ottawa to Calgary and Vancouver, and from Toronto to Halifax, Gander and St. John's. Similarly, Nationair provided service from Montreal and Toronto to Calgary, Edmonton and Vancouver. Intair operated charters from Toronto to Saskatoon and Regina, while First Air operated between Toronto and Vancouver.

Capacity Shares

Air Canada cut capacity in all markets while Canadian Airlines shifted seats from international to domestic routes.

Structural developments in the airline industry are reflected in the capacity figures in Table 3.2. Air Canada cut capacity in domestic, transborder and other international markets in 1990. As a result, its share of total capacity decreased from about 31 per cent in 1989 to about 29 per cent in 1990.

Analysis of scheduled flight data indicated that Canadian Airlines increased its overall capacity and shifted some seats from international and transborder markets to the domestic market. As a result, its share of total capacity is up almost two points to over 27 per cent.

Air Canada's affiliates reported strong growth while Canadian Airlines' affiliates trimmed capacity.

Air Canada's regional affiliates (Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario, and NWT Air) reduced capacity on their transborder routes but registered strong domestic growth as they continued to take over routes from their parent airline. They now account for about 17 per cent of total capacity, an increase of about two per cent from 1989.

Canadian Airlines' affiliates (Air Atlantic, Calm Air, Ontario Express, and Time Air) reduced both their domestic and transborder capacity. Despite an overall decrease of just over two per cent, their share of total capacity remained unchanged at about 13.5 per cent.

Combined, the Air Canada and Canadian Airlines affiliates now account for 32 per cent of domestic capacity; this is up from 30.5 per cent in 1989.

FIGURE 3.3

Domestic Scheduled Departing Seats Per Week: Fourth Quarter 1990

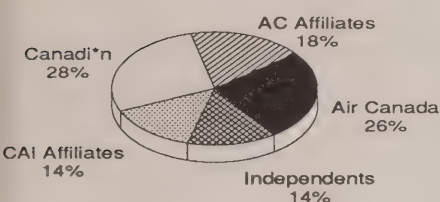
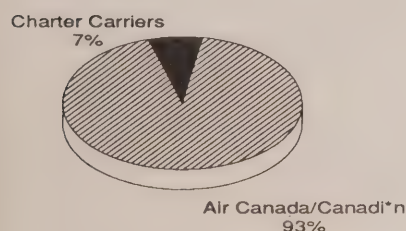


FIGURE 3.4

Charter Capacity on Select City-Pairs*: Third Quarter 1990



Select City Pairs include Toronto/Vancouver/Calgary/Saskatoon/John's/Regina/Edmonton.

TABLE 3.2

Total Scheduled Departing Seats per Week (000's Seats): Fourth Quarter

Carrier	Domestic		International		Total	
	1990	(%) Change from 1989	1990	(%) Change from 1989	1990	(%) Change from 1989
Air Canada	253.8	(8.8)	55.9	(4.8)	309.7	(8.1)
AC Affiliates	176.0	13.2	9.3	10.4	185.2	13.1
Sub-Total	429.8	(0.9)	65.2	(2.9)	494.9	(1.2)
Canadian ¹	271.5	5.5	22.2	(12.3)	293.7	3.9
CAI Affiliates	138.2	(1.8)	4.0	(12.0)	142.2	(2.1)
Sub-Total	409.7	2.9	26.2	(12.3)	435.9	1.9
Independents ²	136.6	(1.4)	2.8	(11.6)	139.5	(1.7)
TOTAL	976.1	0.6	94.2	(5.9)	1,070.3	0

Notes:

() Indicates negative figures.

¹ Wardair's capacity included in 1989 data.

² Intair's capacity included in 1989 data.

Although the independent carriers reduced operations in both domestic and international markets, their share of total capacity remained essentially unchanged at 13 per cent.

Charter capacity in several markets was significant during the peak summer period. On some city-pairs, the charter carriers represented 100 per cent of the non-stop jet capacity. These included the Hamilton/London/Windsor to Calgary/Vancouver and the Toronto to Charlottetown/Gander/St. John's markets. Figure 3.4 illustrates the market share distribution of capacity between charter and scheduled carriers on select city-pairs, where there was head-to-head competition.

Industry Operations

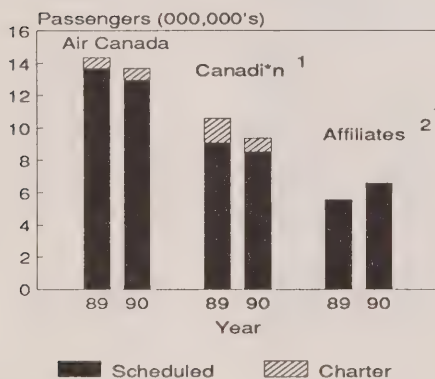
Traffic

Passenger

The number of passengers carried by the majors declined in 1990.

The major carriers registered an overall decrease of 5.6 per cent in the number of passengers carried on scheduled flights in 1990. Contributing to this decline were reduced passenger volumes for both Air Canada and Canadian Airlines in the domestic market and for Canadian Airlines in international markets. Air Canada reported a 4.6 per cent increase in passengers carried in international markets. Survey results of Canada's Professional Sales Association and the Maritime and North West Commercial Travellers' Association members indicated that business travel is down for the second consecutive year.

FIGURE 3.5
Number of Passengers Carried



Notes:

1. Includes Wardair in 1989.
2. See Table 3.3.

The affiliates experienced double-digit growth in passenger traffic.

TABLE 3.3
Scheduled Passenger Traffic

	Passengers		Passenger-Kilometres	
	1990 (000's)	Per Cent Change From 1989	1990 (000,000's)	Per Cent Change From 1989
Air Canada	12,971	(5)	24,504	2
Canadian ¹	8,550	(6)	21,623	(5)
Affiliates ²	6,582	18	2,634	25

Notes:

- () Indicates negative numbers.
- 1 Wardair included in 1989 data.
- 2 Includes Air Alliance, Air Atlantic, AirBC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadian Partner, NWT Air, and Time Air.

Despite an overall decrease in total passengers carried, Air Canada reported a modest increase in passenger-kilometres. A gain of over six per cent in international passenger-kilometres more than offset the two per cent decline registered in the domestic market. This reflects the concentration of capacity in longer-haul international markets and the withdrawal from six domestic communities in 1990.

Canadian Airlines' restructuring program, which commenced in 1989 after the merger with Wardair, continued in 1990. The effects of this retrenchment are reflected in both its reduced passenger and passenger-kilometre figures.

The affiliates continued to show strong growth in 1990. Seven of the nine affiliates reported an increase in the number of passengers carried during 1990 compared to 1989. Combined, they registered an 18 per cent increase in passengers and a 25 per cent increase in passenger-kilometres. The relatively larger increase in passenger-kilometres compared to passengers suggests that, on average, the affiliates carried passengers over greater distances than they did in 1989.

Domestic Charter Traffic

A Canadian Tourism Research Institute poll indicated that almost six per cent of Canadians who travelled by air on their last 1990 domestic vacation flew with a charter carrier.

Total passenger traffic in Canada's top 25 markets was unchanged from 1989.

Air cargo volume handled at Canadian airports was up two per cent from 1989.

TABLE 3.4

Scheduled Passengers on Top Twenty-five Domestic City-Pairs - January to June 1989 and 1990

City-pair	1990 Passengers (000's)	Per cent increase (decrease) from 1989
Montreal-Toronto	732,970	4.2
Ottawa-Toronto	412,480	(3.7)
Toronto-Vancouver	328,560	(14.1)
Calgary-Toronto	209,250	(12.1)
Calgary-Vancouver	203,060	1.9
Toronto-Winnipeg	171,760	(14.6)
Calgary-Edmonton	160,580	(10.7)
Edmonton-Vancouver	159,470	1.0
Halifax-Toronto	151,650	1.1
Edmonton-Toronto	138,950	(13.6)
Thunder Bay-Toronto	99,540	8.0
Montreal-Vancouver	81,190	(15.9)
Vancouver-Winnipeg	80,140	(2.2)
Kelowna-Vancouver	74,710	3.2
Ottawa-Vancouver	72,040	1.6
Vancouver-Victoria	70,720	(19.6)
Halifax-Montreal	70,680	14.2
Prince George-Vancouver	69,450	5.5
Quebec-Toronto	61,950	6.0
Calgary-Winnipeg	61,450	(2.5)
Halifax-Ottawa	61,190	14.9
St. John's-Toronto	58,580	(1.9)
Ottawa-Winnipeg	49,560	(1.1)
Regina-Toronto	43,290	(2.4)
Saskatoon-Toronto	42,410	0
TOTAL	6,475,630	0.4

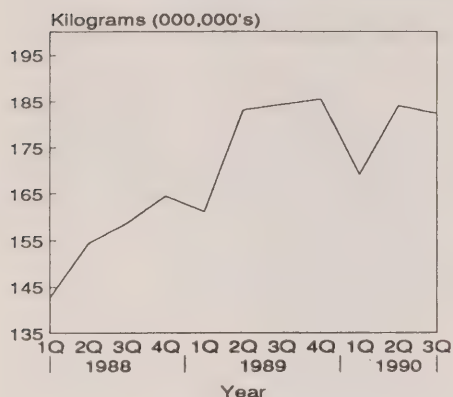
The predominance of Toronto as an origin or destination for scheduled traffic in Canada is confirmed by its appearance in 11 of the top 25 city-pairs. During the first six months of 1990, local traffic between Montreal and Toronto, the largest city-pair in terms of passengers carried, increased 4.2 per cent over the first six months of 1989. Ten other top 25 city-pairs reported increases in traffic ranging from one per cent on Edmonton-Vancouver to 14.9 per cent on Halifax-Ottawa while 14 city-pairs reported decreases ranging from -0.02 per cent on Saskatoon-Toronto to -19.6 per cent on Vancouver-Victoria. Total passenger traffic for the first half of 1990 was 6.48 million passengers, up 0.4 per cent from the corresponding period in 1989.

Cargo

Preliminary figures for the first three quarters show that cargo tonnage handled on major scheduled services at Canadian airports totalled 539.6 million kilograms, up two per cent from the corresponding period in 1989. The three per cent decrease in cargo handled on domestic scheduled flights, which accounted for 58 per cent of the cargo handled at Canadian airports during the first three quarters of 1990, was more than offset by the 10 per cent increase in cargo handled on international scheduled flights.

FIGURE 3.6

Cargo Handled on Scheduled Services at Canadian Airports



The effect of the recession on cargo traffic was noticeable. After posting growth rates of over 12 per cent for seven of the past eight quarters, the upward trend in cargo handling levelled off during the first two quarters of 1990. In the third quarter, the growth in cargo handled at Canadian airports declined in comparison with the previous year for the first time.

TABLE 3.5
Scheduled Cargo Traffic

	Tonnes		Goods Tonne-Kilometres	
	1990	% Change	1990	% Change from 1989
Air Canada	276,873	15.1	939,595	8.6
Canadi*n ¹	156,053	(2.0)	541,556	1.0

Notes:

() Indicates negative figures.

¹ Wardair included in Canadi*n's 1989 figures.

Pearson International Airport accounted for 43 per cent of the cargo handled on major scheduled services at all airports. Only 12 of the top 25 airports reported an increase in tonnage handled over 1989 levels. The largest absolute gain, 82,000 kilograms, was reported at Toronto while the largest percentage increase, 32 per cent, was registered by Moncton. Moncton's growth reflects Air Canada's establishment of a regional air cargo hub at this point in early 1989.

Air Canada continued to dominate this segment of the air transportation industry. Its tonnage increased by 15 per cent while Canadian Airlines' decreased by two per cent. Air Canada now accounts for over 63 per cent of both goods carried and goods-tonne-kilometres registered by Canada's two major carriers.

Service

One hundred and forty-six sample city-pairs¹ in both southern and northern Canada were analysed to determine changes in the level of service being provided by air carriers over the 1983-1990 period. Total weekly scheduled departing direct (non-stop) flights, indirect (same plane, one or more stops) flights, jet flights, non-jet flights, and available seats scheduled during the third quarter of each year were used as service indicators. The significance of comparisons with 1983 and 1987 is that these are the years preceding the initial relaxation of regulatory controls in 1984 and the implementation of official legislative reform of the *National Transportation Act, 1987* on January 1, 1988.

Top Twenty-five Markets

Service levels in Canada's top 25 city-pairs decreased during the year as evidenced by a six per cent decline in total flights (both direct and indirect) and an 11 per cent decrease in seat capacity offered. (Table 3.6) However, when service levels are compared to 1987 and 1983 levels, total flights are still four per cent higher than in 1987 and 73 per cent higher than in 1983 while total available seats are up two per cent from 1987 and 50 per cent from 1983. In terms of aircraft type, the number of

Service levels in major Canadian markets declined in 1990.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

jet flights decreased by 10 per cent from 1989, while non-jet flights experienced an increase of eight per cent. Large increases in non-jet flights took place in the Toronto/Montreal/Ottawa and Vancouver/Kelowna/Calgary/Edmonton corridors.

Decreases in the number of flights offered between 1989 and 1990 occurred in fifteen city-pairs while seat capacity decreased in 17 city-pairs. The increased activity in the Toronto-Montreal market was a result of the intense competition among Intair, Canadian Airlines and its affiliates, and Air Canada and its affiliates. This included Ontario Express' turboprop service to Toronto (Buttonville), Intair's turboprop service to Montreal (St-Hubert), and Air Ontario's Rapidair Metro service to Toronto Island.

In March 1991, Intair cancelled all flights from Toronto to Montreal and Ottawa. City Express, which was still active in the Ottawa-Toronto market at the end of 1990, ceased operations in February 1991.

The large increase in flights and seats offered in the Toronto-Thunder Bay market was due to increased jet services by Air Canada.

FIGURE 3.7
Weekly Scheduled Flights and Seats; Top
Twenty-Five Markets: Third Qtr.

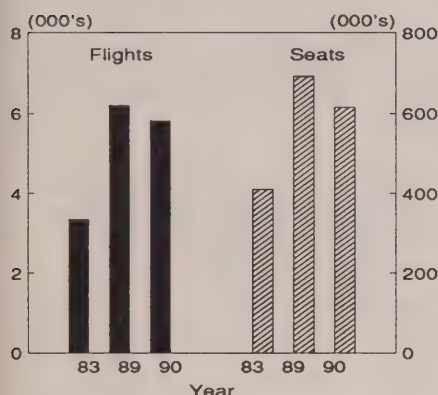


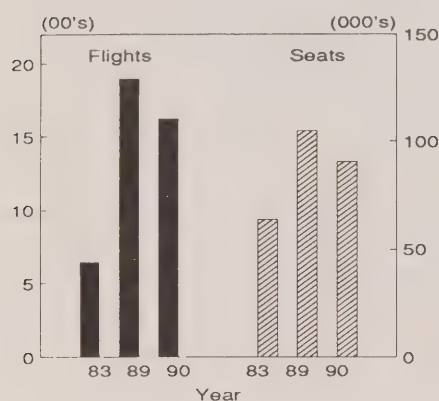
TABLE 3.6
Changes in Weekly Air Service: Third Quarter
1989 and 1990

	Total Flights (Direct and Indirect)		Seat Capacity	
	Number	Per cent increase (decrease) from 1989	Number	Per cent increase (decrease) from 1989
Montreal-Toronto	899	13	90,515	5
Ottawa-Toronto	619	10	53,827	(6)
Toronto-Vancouver	256	(34)	55,217	(27)
Calgary-Toronto	189	(29)	35,666	(27)
Calgary-Vancouver	502	10	49,279	(7)
Toronto-Winnipeg	213	1	27,261	11
Calgary-Edmonton	457	(5)	41,713	(7)
Edmonton-Vancouver	267	(9)	27,728	(18)
Halifax-Toronto	213	1	27,270	(1)
Edmonton-Toronto	115	(45)	20,902	(47)
Thunder Bay-Toronto	154	34	15,588	43
Montreal-Vancouver	80	(36)	12,033	(36)
Vancouver-Winnipeg	184	5	19,628	5
Kelowna-Vancouver	158	10	12,552	5
Ottawa-Vancouver	78	(16)	9,949	(13)
Vancouver-Victoria	533	(20)	21,245	(10)
Halifax-Montreal	191	(11)	16,489	(10)
Prince George-Vancouver	100	0	9,766	3
Quebec-Toronto	70	(27)	6,520	(11)
Calgary-Winnipeg	110	(27)	11,198	(36)
Halifax-Ottawa	110	(4)	11,184	(7)
St. John's-Toronto	86	(4)	11,162	7
Ottawa-Winnipeg	93	(13)	11,552	(8)
Regina-Toronto	77	3	9,630	5
Saskatoon-Toronto	62	(7)	7,600	(5)
TOTAL	5,816	(6)	615,474	(11)

Air services contracted in the Atlantic region.

FIGURE 3.8

Weekly Scheduled Flights and Seats;
Atlantic Provinces: Third Qtr.



Considerable restructuring occurred at both local and regional levels.

Atlantic Provinces

A sample of 25 city-pairs¹ indicated that both total scheduled flights and seats decreased by 14 per cent during the third quarter in 1990 compared to the same period in 1989. Total flights offered in 1990 for these city-pairs were, however, still 152 per cent higher than what was available in 1983, while total seats were up by 42 per cent. Non-jet flights decreased by 24 per cent in the Atlantic region from 1989 but jet flights increased by three per cent. The increase in jet flights was largely attributable to Air Atlantic's deployment of three new BAe-146 jets throughout the region in competition with Air Nova. Competitive jet services were introduced on Sydney-Halifax and St. John's-Halifax while jet service was reintroduced to Stephenville/St. John's-Halifax. Gander-St. John's and Ottawa-Moncton also experienced increases in jet service.

Both mainline carriers withdrew services from a number of communities in Atlantic Canada. Air Canada withdrew from the Halifax-St. John's route but was replaced by Air Nova. Similarly, Canadian Airlines withdrew from Charlottetown, Saint John and Fredericton, with the services replaced by Air Atlantic. Air Atlantic added new services to Chatham, Ottawa and Wabush/Labrador City. Air Atlantic also added new jet services between Deer Lake, Sydney and Montreal. Air Atlantic did, however, suspend its flights between Toronto and Moncton, Saint John and Fredericton, and between Halifax-Yarmouth-Portland-Bangor as well as to Iles de la Madeleine, Que.

Smaller independent airlines (Atlantic Airways, Provincial Air Lines and Labrador Airways) added to their networks while Intair withdrew service from Charlo, Moncton, Chatham, Charlottetown and Saint John.

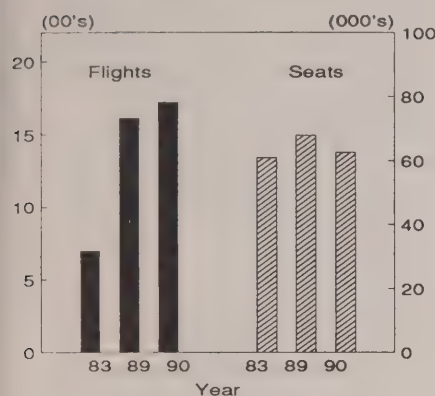
The Atlantic Provinces Transportation Commission observed increases in aircraft fleets, continued improvements in airport facilities, and excellent service patterns with a high level of same day return service between centres in the Atlantic Provinces. The high level of on-time performance, reliability, and good in-flight service created an acceptable image in the region. Furthermore, while the majors continued to withdraw from smaller centres, their affiliates countered with BAe 146 jets or Dash 8's.

Ontario and Quebec

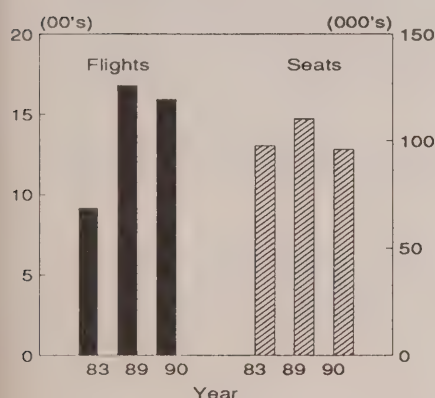
A sample of 16 Ontario and Quebec city-pairs¹ showed that the total number of flights was up by seven per cent from 1989 and 152 per cent from 1983. The total number of jet flights decreased by 66 per cent from 1989 while the number of non-jet flights increased by 21 per cent. This, combined with an eight per cent decrease in the number of total seats, illustrates that, as in 1989, the regional affiliates of both Air Canada and Canadian Airlines continued to emphasize frequency with smaller aircraft in regional markets. Examples of this trend in central Canada are Timmins-Toronto, London-Toronto, Dryden-Thunder Bay, Montreal-Sept Iles and Montreal-Rouyn/Noranda.

Air Canada withdrew service from six Ontario and Quebec communities: North Bay, Rouyn, Sudbury, Timmins, Val-d'Or and Windsor. Air Ontario and Air Alliance, both Air Canada Connectors, replaced Air Canada at these points. As part of the continuing network restructuring at the local and regional level, Air Ontario withdrew from markets that were too small to support Dash 8 service. These markets included Dryden, Kingston, Trenton/Belleville, Kapuskasing and Detroit.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

FIGURE 3.9Weekly Scheduled Flights and Seats;
Ontario and Quebec: Third Qtr.

Air Canada and Canadian Airlines trimmed services while their affiliates expanded.

FIGURE 3.10Weekly Scheduled Flights and Seats;
Western Provinces: Third Qtr.

The role of air cargo services has increased in recent years.

Bearskin Lake Air Service took over the Dryden service, Voyageur Airways took over the Toronto-Trenton route, while NorOntair added Kapuskasing to its network. Air Ontario also commenced Dash 8 service between Toronto (Island) and London.

Canadian Partner (Ontario Express) withdrew from Moosonee, but added Kenora and doubled its frequencies in the Toronto (Buttonville) to Ottawa/Montreal markets. In addition, Canadian Frontier, the Ontario Express subsidiary, dropped three points in northern Ontario but added seven new points to its network. Simo Air, a small independent based in Windsor started a daily service between Windsor and Toronto (Island) using ten-seat turboprop aircraft.

Western Provinces

A sample of 31 city pairs¹ in the prairie provinces and British Columbia showed that the total number of flights offered decreased by five per cent in 1990. The total weekly available seats were down in 1990 by 13 per cent when compared with 1989. The growing importance of regional and local carriers is illustrated by the fact that although jet flights decreased by 27 per cent, non-jet flights increased by seven per cent. Total flights are still up by 74 per cent from 1983 but total available seats are about the same.

Examples of city pairs that experienced an increase in the number of flights offered in 1990 include Kamloops-Calgary, Kamloops-Vancouver, Cranbrook-Vancouver, Edmonton-Saskatoon, and Saskatoon-Regina.

Air Canada continued to rationalize its western network by withdrawing from the Victoria-Vancouver and the Victoria-Calgary routes. As a result, AirBC expanded its role in the Victoria market and replaced Air Canada's DC-9 service on the Victoria-Calgary route with its own BAe 146 jet service, with the added benefit of the flight continuing to Edmonton. AirBC also introduced jets, in addition to its turboprops, between Dawson Creek, Grand Prairie, Prince George and Vancouver and expanded its network by commencing service between Calgary and Lloydminster, a route that was previously served by Time Air. A new transborder service was started by AirBC between Vancouver and Portland, Ore.

Canadian Airlines, like Air Canada, continued to rationalize its western network. Canadian Airlines also announced that it would be withdrawing from Kelowna, Sandspit, and Fort St. John in early 1991, with Time Air either expanding at or adding these points to its network. A significant development for Time Air was its announcement of a high frequency "Skybus" service between Kelowna and Vancouver. Ontario Express withdrew from Brandon.

Smaller independent carriers also added points to their respective networks in the western markets sampled. These included Prairie Flying Service, Waglisla Air, Aviair, Canadian Helicopters, Tye Airways, Air Saskatchewan, Central Mountain Air and Athabasca Airways.

Cargo

Results of the Agency's Shippers' Survey indicated that close to one-half of the shippers reported using air cargo services for an average of almost 14 per cent of their traffic. This reported utilization is up from 1989. More respondents reported using scheduled all-cargo services than belly cargo capacity on passenger services. Few reported using charter cargo services. As was the case in 1989, most shippers

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Air freight systems reached out to serve North American and international markets.

Amendments to the Air Courier Provisions of the Air Transportation Regulations.

Amendments to the *Air Transportation Regulations*, which received Governor-in-Council approval on October 25, 1990, reduce the restrictions placed on charter air carriers in serving the transportation requirements of courier services, by allowing domestic charter air services to provide charter aircraft to more than one courier service. They also remove the restriction on domestic and international charter air services regarding the types of goods that may be transported for courier services.

Air cargo rates increased while service levels remained stable.

indicated that while they contacted air carriers directly to make their air cargo arrangements, freight forwarders act as important intermediaries between carriers and shippers. A small number of respondents indicated that over a quarter of their air cargo traffic moved under confidential contracts negotiated with an air carrier.

Air Canada remained the largest operator of all-cargo aircraft in Canada with its five DC-8-73F's, although one of these is for sale as part of the company's cost-cutting effort. In addition to new European connections, Air Canada made several changes to its North American operations. It reinstated all-cargo service to St. John's, Nfld., and signed an agreement in early 1990 with Air Cargo Inc. of Annapolis, Maryland to provide scheduled trucking feeder services between Toronto and Chicago, Boston and New York. The strategy is to market Toronto as an air freight gateway to Europe for U.S. shippers and as a gateway to the U.S. for Europeans. The carrier designated Dynamex, a wholly-owned subsidiary, to be its pick-up and delivery contractor within Canada. The new Airbus A320 also enables Air Canada to bolster its domestic cargo capacity since the aircraft can carry more cargo than the B-727's, which it is replacing, and since it can use the same wide-bodied containers carried by larger aircraft in the Air Canada fleet (i.e., the B-767 and B-747).

In October, Air Canada announced its decision to withdraw from the overnight cargo business and to concentrate on same-day and second-day products using its all-cargo and belly/combi capacity on its passenger flights.

Air Canada's cargo division accounts for 11 per cent of its total revenues and is profitable. Its cargo volumes increased by 15 per cent in 1990, while revenues rose by four per cent.

Canadian Airlines also placed more emphasis on air cargo in 1990, especially in international markets. It implemented a program of improving facilities, equipment, and training in its cargo division. Below-deck cargo capacity on passenger flights was increased by replacing two A310's with two B-767's and the company's transPacific product was enhanced with the delivery of its first B-747-400. This cargo capacity supplements existing B-767, DC-10 and B-737 cargo capacity.

Air freight accounts for eight per cent of Canadian Airlines' total revenues. Its cargo volumes decreased by three per cent in 1990 while revenues increased by six per cent.

Other participants in the domestic air cargo industry include United Parcel Service and Federal Express, which offer overnight service to 80 per cent of the Canadian population. These two U.S.-based carriers charter Canadian registered aircraft or use regional carriers for their uplift capacity.

Most respondents to the Shippers' Survey indicated that air cargo service had not changed in 1990 and some reported improved levels of service. Slight improvements were noted in liability coverage, cargo tracing, and in the number of carriers serving their markets.

With regard to air cargo rates, respondents indicated an average increase of six per cent in unit freight costs. This increase was the highest of all modes. It follows the upward trend observed for passenger fares and was largely a result of escalating fuel prices.

Tariffs

Fare Increases in 1990

Air fares rose about 20 per cent in 1990, but most Canadians continue to travel at discount prices.

There were substantial increases in both domestic and international air fares, driven by escalating fuel prices and pressing financial requirements of multi-billion dollar fleet renewal programs. Air Canada's and Canadian Airlines' domestic fare increases occurred in several increments, amounting in total to about 20 per cent.

General Fare Increases

January 19	2.5%
March 2	2.5%
July 3	3.0%
August 31	6.0%
October 16	4.8% plus \$5 surcharge

But these figures exaggerate the real impact on both consumers and airline revenues. Faced with rising air fares, travellers continue to take advantage of the numerous discount fare options available on almost every route. Again in 1990, two out of every three passengers travelled on these reduced fares, most of which were "deep" discounts (i.e., more than 30 per cent off).

Discount fares¹

Airline yield management systems, periodic seat sales, and charter operators provide a regular supply of reduced fare options.

The availability of discount fares is largely controlled by sophisticated "yield management systems". These systems, used by all major airlines, are linked to the computer reservation systems and are designed to improve airline revenues. Ticket sales and other market conditions are continuously monitored and adjustments are made to the availability of various discounts in order to fill each flight with the optimum passenger load. The system may thereby boost traffic by lowering fares (increasing the size and availability of discounts), or sacrifice traffic growth by boosting fares (tightening up the availability of discounts), whichever strategy produces more total revenue. The operations of yield management systems provide a regular supply of reduced fare options, which is supplemented by seasonal seat sales. Competitive fares offered by smaller independent and charter carriers further added to the selection of low-price options available to Canadian travellers.

Top Twenty-five Routes

On the twenty-five most heavily travelled domestic routes², the general increases were evident in most business and economy fares, but were applied less uniformly to the discount structure. The lowest discounts usually ranged between 36 per cent and 44 per cent of the regular economy fare. In several cases, they dropped even further, notably on the Toronto-Montreal corridor and on long-haul flights out of Halifax and Winnipeg. This illustrates the use of fare discounting as a competitive tool, and as a means to stimulate additional demand. There was a substantial increase in the variety of discount fare types offered, reaching an average of over 15

¹ For the purpose of this analysis, **discount fares** include those fares that are available to an individual traveller during the sample period, and generally involve requirements for advance purchase, minimum/maximum stay, or off-peak travel. All other discounts designated for inclusive tours, travel agents, groups, children, senior citizens, students, etc., have been excluded.

² A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Air Fares

Business fares have largely replaced the first-class fare in domestic markets, offering passengers additional convenience and on-board amenities. Business fares are generally available on inter-city and commuter routes and are priced about 12 to 15 per cent above the regular economy fare.

Economy or basic fares are the standard unrestricted fares offered on each route. These fares are commonly used by the "must-go" traveller who is unable or unwilling to meet the requirements attached to various discount fares.

Discount fares are priced at various levels below the economy fare (reductions range up to 75 per cent) and are available on almost all routes; however, these fares are restricted both in number and by other "fences" such as requirements for advance purchase, minimum or maximum stay, non-refundability, or off-peak travel. The size of the discount generally varies directly with the extent of restriction.

per route and ranging as high as 38 on high-density corridor links. This surpassed even the record levels reached during the "fare wars" of 1988.

Between 60 and 75 per cent of passengers on popular long-haul routes continued to travel on discount fares. Domestic charter operators were very active in these markets in 1990 and their low prices were met with comparable discounts by the majors. The significant decrease in long-haul seat capacities noted in Table 3.6 reflects, in some measure, the success of the charter operators in these markets. On typical routes, return fares as low as \$379 (Toronto-Vancouver) or \$199 (Toronto-Halifax) were available in substantial supply. Proportions of discount passengers are lower on shorter routes with more business traffic, such as Ottawa-Toronto, Calgary-Edmonton and Kelowna-Vancouver. An exception, however, is the Toronto-Montreal market, where the high percentage of discount traffic reflects the presence of additional carriers and more intense fare competition.

Affiliate Carrier Routes

On 28 routes¹ served by affiliated regional carriers, the general increases to standard economy fares were about one per cent higher on average than on the top 25 routes. Business class fares, which were previously offered on only a few of these affiliate routes, were introduced on several services, including new jet services in Atlantic Canada.

Discount fares were also subjected to the general increases and, in most cases, the low discount remained at about 44 per cent of the economy fare. On some routes, however, such as Montreal-Moncton, Quebec-Sept-Îles, and Grande Prairie-Edmonton, an increased variety of discount fare types featured some prices lower than in 1989. In two of these markets, Intair was present as a third carrier but, in the other example, the competition was strictly between the Air Canada and Canadian Airlines families. The average number of discount types per route increased to over 12. It was noted that a selection of discount fares was available even on single-carrier routes, for example Stephenville-Halifax (six fares), Brandon-Winnipeg (nine fares), and Watson Lake-Fort St. John (seven fares). The proportion of passengers flying on discounts was not available for all of these affiliate carrier routes, but the overall average for routes surveyed in southern Canada was over 63 per cent.

Other Mainline, Regional and Local Routes

Another 33 routes¹, comprising a variety of mainline, regional and local services, were examined and, again, the same general increases were evident in most standard economy fares. In addition, there were numerous examples of new business class fares offered by affiliate carriers, and these premium service levels are now available on more than half of the routes.

Discount fares were available on all routes with the average number of discount fare types reaching almost 13 per route. The lowest discounts were generally consistent with those on other routes at 36 to 44 per cent of the standard economy fare. Increased numbers of discounts were most noticeable in markets served by both airline families as well as Intair; for example, Montreal-Saguenay/Bagotville (23 fares), Montreal-Val-d'Or (30 fares), and Quebec-Îles de la Madeleine (22 fares). The least numbers of discounts were found on the more remote, low-density routes such as Deer Lake-Wabush (six fares) and Dawson Creek-Prince George (six fares). The same high proportions of passengers travelling on discount fares were

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

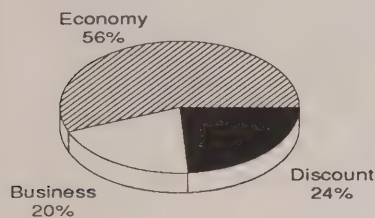
observed on higher-density long-haul routes, with lower percentages on thinner spokes and connections to outlying communities.

Commercial Travellers

Canada's Professional Sales Association (formerly the Commercial Travellers' Association), the North West Commercial Travellers' Association and the Maritime Commercial Travellers' Association represent some 50,000 sales professionals across the country, many of whom travel regularly by air. In 1990, the Agency surveyed a sample of over 1,500 of these associations' members, individuals who averaged more than ten business trips and almost two pleasure trips during the year. The Agency also surveyed members of the Alliance of Canadian Travel Associations (ACTA), and participated in the 1990 Business Traveller Survey conducted by the Canadian Tourism Research Institute, which produced results corresponding to the Agency's survey findings.

FIGURE 3.11

Commercial Travellers' Fare Usage in 1990



Respondents frequently referred to the increasing costs of business travel, and a growing resentment over the wide gap between full fares and low discounts. Many regular commercial travellers don't believe that the difference between, for example, their \$1,366 business class fare and the leisure passenger's \$439 discount fare on the same flight, is reasonable. In their opinion, the full fare traveller is subsidizing the discount passenger.

In spite of a sharp awareness of rapidly rising prices, commercial travellers' patterns of fare usage have remained constant. Slightly more than half fly on standard economy fares, almost one-fifth choose business class, and only one-quarter use discounts. To some extent, this shows the success of the airlines in "fencing out" these customers from the discount structure, but the same survey shows that business travellers are markedly less price-sensitive than leisure travellers, ranking price in sixth place behind arrival/departure times, safety record, availability of direct flights, on-time performance and seating comfort. When travelling for pleasure, they ranked price in first place.

Most business travellers are enrolled in at least one frequent flyer plan, and of the 45 per cent that cashed in accumulated points during the year, the great majority (87 per cent) selected free travel as opposed to other benefits. It was also noted that more than 10 per cent of survey respondents have made use of confidential contracts with airlines to negotiate lower travel costs.

Airline Revenues

In real terms, yields for the major airlines have decreased considerably since 1985.

The overall impact of the business and economy fare increases combined with the continually shifting discount structure is most effectively measured by the average revenue derived by carriers per passenger-kilometre flown (commonly referred to as the "yield"). This measure reflects the system-wide fare mix for all passengers carried.

In 1990, the average yield for Air Canada and Canadian Airlines, in current terms, increased by six per cent over 1989 after less than three per cent growth the year before. Average yields for the regional affiliates are considerably higher than those of the majors, reflecting both higher per seat-kilometre operating costs and lower proportions of discount traffic. The affiliates' fare structures are consistent with those of their parent companies but the general fare increases produced somewhat lower growth in yields, averaging less than four per cent in 1990.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Turboprop fares are not necessarily lower than jet fares.

Jet Fares Versus Turboprop Fares

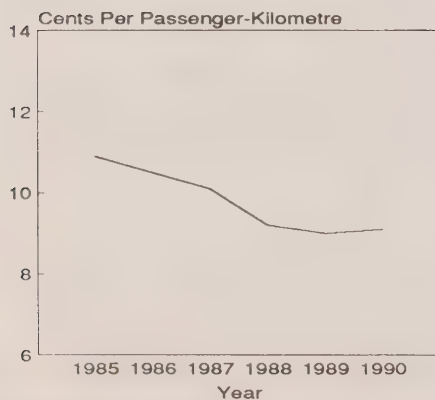
Since 1984, both Air Canada and Canadian Airlines have turned over several short-haul, regional routes to their respective affiliates, in most cases resulting in the replacement of jet service by smaller turboprop aircraft. Air travellers tend to view such "down-gauging" as a cost reduction strategy by the carriers and many are disappointed when there is no corresponding drop in fares.

In situations where passenger demand is insufficient to allow a jet operation to break even, total costs per flight can be reduced considerably by switching to smaller turboprop aircraft. The regional carriers are, however, able to operate additional turboprop frequencies, catering to small segments of demand, and generally offer more convenient schedule options. While this generates growth in passenger traffic, the total cost of the turboprop services might exceed that of the jet service they have replaced.

It should also be noted that the per seat-kilometre operating costs (as opposed to total cost per flight) for the smaller planes are at best comparable to and are usually higher than those of the larger jets. For example, the seat-kilometre operating costs of a 100-seat DC-9-30 on a 380-kilometre route are about the same as a 50-seat Dash 8-300; corresponding seat-kilometre costs for the 37-seat Dash 8-100 and the 19-seat BAe Jetstream 31, two popular turboprops operated by several regional carriers, are higher. On longer routes, the seat-kilometre operating cost advantage of the jet is even greater.

Using smaller aircraft allows an airline to tailor capacity more closely to demand in lower-density markets, and to achieve a basic level of efficiency necessary to operate profitably. Although competition and market forces are the major factors determining today's fare levels, costs continue to set the downward limits.

FIGURE 3.12
Passenger Yield
Major Canadian Carriers



Constant 1985 Dollars

When measured in constant dollars, the average yield for major Canadian carriers has dropped more than 16 per cent since the relaxation of regulatory controls commenced in 1984; this compares with the 21 per cent reduction in yields experienced by major U.S. airlines since the deregulation of the American airline industry in 1978.

The fact that even large fare increases have not materialized in corresponding yield improvements is partially attributable to the increasing proportions of long-haul (and lower yield) domestic and international flights in the major carriers' operations; but it also reflects that while some full-fare passengers are paying more -- by choice or necessity -- to fly, most Canadian travellers either adapt their plans to take maximum advantage of widespread discount fare options, or fly only when a sufficiently low discount is offered.

Fleet

Air Canada

Air Canada took delivery of modern, fuel-efficient aircraft and rationalized its fleet.

Air Canada increased its fleet by one aircraft in 1990. It started taking delivery of the Airbus A320's ordered in the late 1980s. The seven aircraft were deployed on the busy Toronto/Ottawa/Montreal corridor and on regional and transcontinental routes such as Toronto/Halifax and Montreal/Ottawa/Toronto-Vancouver. To facilitate the integration of the A320's, Air Canada phased out five B-727's. Air Canada also parked and put eight L1011's up for sale. The remaining six L1011's are to be phased out by 1993 and replaced with more fuel-efficient B-767-300's. During 1990, B-767's replaced the L1011's on routes to Europe and on high-density charter flights.

As part of its cost reduction program, Air Canada will sell three B-747-400's to be delivered in 1991 but will retain three B-747-400 options scheduled for delivery in 1993 and 1994. One DC-8 all-cargo aircraft was sold during the year and another is currently for sale.

TABLE 3.7
Major Airlines Fleet Composition

	1989	1990	On Order
Air Canada	6 DC-8's (all-cargo)	5 DC-8's (all-cargo)	31 A320's
	14 L1011's	14 L1011's	3 B-747-400's
	33 B-727's	28 B-727's	6 B-767-300ER's
	6 B-747's	6 B-747's	
	21 B-767's	21 B-767's	
	35 DC-9's	35 DC-9's	
		7 A320's	
	115	116	
Canadian Airlines International	12 A310's	8 A310's	2 B-747-400's
	11 DC-10's	11 DC-10's	17 A320's
	2 B-747's	1 B-747-400	4 B767-300ER's
	8 B-767-300ER's	10 B-767-300ER's	
	52 B-737's ¹	50 B-737's ¹	
	85	80	

1. An additional eight B-737's are with Canadian North, a division of CAI, which is treated as a regional affiliate.

Canadian Airlines International

Canadian Airlines also took delivery of new aircraft and rationalized its fleet.

Canadian Airlines reduced its fleet by five aircraft in 1990. Canadian Airlines took delivery of its first B-747-400 in 1990, with a second B-747-400 to be delivered in early 1991. In December, PWA Corporation announced the sale of its third B-747-400 delivery position to International Lease Finance Corporation for \$13 million. It also exercised its option for a fourth B-747-400 to be delivered in 1992. Canadian Airlines took delivery of two B-767-300's during the year. It has four other B-767-300's on order, two of which are to be delivered in 1991 and two more

in 1992. The B-767-300's will replace the A310's (formerly owned by Wardair) and the DC-10's on some lower density routes.

PWA Corporation undertook a number of aircraft-related transactions to reduce debt levels and improve its overall cash position. It sold two B-747's and two B-737's. Arrangements were completed early in the year for the forward sale of the A310's and four were delivered. The purchaser of the remaining eight A310's defaulted on the January, 1991 delivery and the contract was terminated. These eight aircraft are still for sale. In October, three DC-10's were sold to Potomac Capital Corporation for C\$152 million, with deliveries scheduled between May and October 1991. Canadian Airlines announced that five B-737's will be replaced by five A320's in 1991.

Affiliates' Fleets¹

The regional affiliates continued to upgrade their fleets with new jets and turboprops while retiring older aircraft and selling some delivery options.

Air Ontario, Air Canada's affiliate, took delivery of five additional Dash 8's, raising the number in its fleet to 22, while AirBC and Air Alliance each added two Dash 8's. Air Nova added a fifth BAe 146 jet. Air Toronto continued to operate with its nine BAe Jetstream turboprops.

In the Canadian Airlines family, Time Air added five Dash 8's, including, three Dash 8-300's, and one SD-360 to its fleet but removed one F-28, two Dash 7's and four other aircraft from service. Ontario Express took delivery of an ATR-42 and three EMB 120's but sold an ATR-72 and three ATR-42 delivery positions. Calm Air sold its DC-3 and eliminated some of its smaller (less than ten seats) aircraft but announced that it had ordered a BAe 748 turboprop. Canadian Frontier standardized its fleet by replacing a Twin Otter and five other aircraft with five Beech 1900C's. Air Atlantic dropped four Dash 8's and took delivery of three BAe 146 jets.

Independents' Fleets²

Independent regional carriers also adjusted their fleets.

Intair sold its Metros and smaller Piper aircraft, and standardized its fleet around two aircraft, the Fokker 100 jet and the ATR-42 turboprop. Air Creebec announced that it had ordered a Dash 8-300 to add to its existing BAe 748 and Dash 8 aircraft. As a result of its financial difficulties, City Express ended the year with three Dash 7's after four Dash 8's were seized by its principal lender. Central Mountain Air in B.C. added two Beech 1900C's. First Air's fleet of B-727's, BAe 748's, Beavers, Twin Otters and Dash 7 aircraft remained unchanged.

Remaining charter carriers added substantial capacity in 1990.

Although several large jet charter operators either went bankrupt or suspended operations, the remaining independent carriers continued to add large jet aircraft to their fleets. Nationair increased its fleet to 13 aircraft by adding two B-747's and two B-757's. Canada 3000 added a fifth B-757 to its fleet while Air Charter Systems acquired a third DC-8 all cargo aircraft. Despite its financial difficulties, Worldways Canada resumed operations with three B-727's and two L1011's, mainly on sub-charters to other carriers. Air Transat maintained its worldwide charter operations with four L1011's.

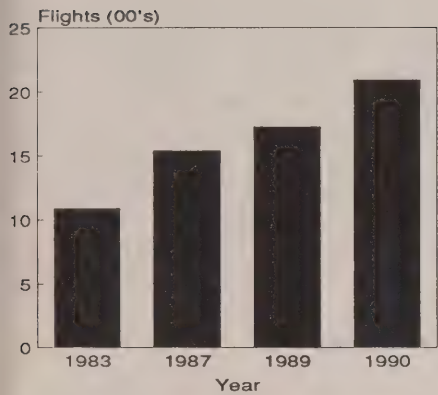
¹ See Appendices C.2 and C.3.

² See Appendix C.4.

Concentration and Competition

In the regulated environment of the early 1980s, the airline industry operated as a three-level system with prescribed roles for all participants; smaller airlines functioned as collectors and distributors for larger regional and national mainline carriers through a tightly controlled administration of licence and route authorities. Competition was intentionally limited and few routes in the network were served by more than one carrier.

FIGURE 3.13
Domestic Air Services
Direct or Same-Plane



Since the mid-1980s, the old interline system has been replaced by the emergence of competitive national networks under the banners of Canada's two major airlines, Air Canada and Canadian Airlines, and this has involved substantial consolidation of the airline industry. Aside from PWA Corporation's takeover of Wardair Inc., this occurred primarily through the affiliation of regional/local carriers with one network or the other, to provide integrated coast-to-coast (plus transborder and international) operations. The major airlines acquired full or partial equity in their affiliates and, in some cases, created new regional carriers to fill gaps in the networks. This arrangement allowed the affiliate carriers to re-equip their fleets with modern turboprop and small jet aircraft, take over some routes from the parent airline and offer national brand-name service. Several of these carriers have added to their network by extending the affiliation concept to a third level of small local carriers.

The consolidation of the industry has thus been accompanied by a significant expansion of air services, as more and more communities were tied into one or both of the Air Canada/Canadian Airlines hub-and-spoke networks. This has dramatically increased the number of domestic city-pairs with direct (non-stop), indirect (same plane) and connecting (same airline) service -- an effect that continued through 1990.

Market Domination

Though this rapid expansion has produced relatively high concentration at the industry level, it has not been accompanied by increased carrier domination at the market (i.e., city-pair) level. In fact, an examination of 30 sample routes¹, including most major domestic markets, showed that since 1978, the percentage of total seat capacity held by the dominant carrier has declined in 27 cases; it now averages about 58 per cent -- a drop of almost 30 points. This contrasts with the U.S. experience under airline deregulation, where industry concentration resulted in high levels of carrier domination in city-pair markets and the creation of "fortress" hubs to pre-empt competition.

In Canada, the extensive duplication of route coverage between the two rival networks has resulted in widespread competition and brought alternative air services to many communities for the first time. By 1990, the Air Canada and Canadian Airlines families were both present in all but one of the top 42 communities in the network, where over 95 per cent of domestic travellers originate or terminate their travel. Independent carriers provided additional scheduled service to 33 of these communities. The establishment of hub-and-spoke operations

In spite of concentration in Canada's airline industry, carrier dominance at the route level has declined significantly.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

has enabled the two families to provide competitive services on 140 of the top 146 domestic city-pairs, which account for about 90 per cent of total passenger traffic in Canada.

Competition

The nature of competition in the airline industry goes far beyond simple presence in a market; it involves the exploitation of every avenue, such as price, convenience, bonuses, comfort/amenities, status, etc., to offer improved and differentiated air transportation products in a variety of market segments. In today's liberalized regulatory environment, the orientation has clearly shifted toward the consumer, with the airlines generating greatly expanded selections of competitive travel options, reacting quickly to emerging consumer demands, and taking initiatives to stimulate new demand where opportunities arise.

In the process, the Air Canada and Canadian Airlines families carefully match each other's price adjustments in order to avoid giving away any advantage; they are also quick to match other competitors' price cuts when market share is at stake, as demonstrated in their reaction to Intair's bargain introductory fares on Montreal-Ottawa-Toronto corridor routes and other low discounts on several affiliate carrier routes. On another front, both Air Canada and Canadian Airlines offered competitive discounts to counter the low-priced fares offered by charter operators on long-haul domestic flights such as Toronto-Calgary and Toronto-Halifax. The families offer similar ranges of discount options on most routes and the increasingly widespread availability of these discounts, plus the large proportion of passengers who use them, confirm the active role of price segmentation as a competitive tool in today's airline markets.

The airlines compete on convenience in a number of ways. For example, Air Canada passengers have enjoyed the significant benefit of less-congested, modern terminal facilities at Pearson International Airport in Toronto for some time. However, Canadian Airlines intends to reverse this advantage and achieve a significant gain in market share with the opening of new facilities at Terminal 3 in February, 1991. This, in turn, has led Air Canada to counter with its own planned refurbishments. Another tactic related to convenience is putting on additional flight frequencies in competitive markets, such as the Toronto-Montreal corridor, which provides travellers with more schedule options; these moves are usually matched quickly by the competing carrier. In order to provide their customers with on-line, brand-name service to the largest possible number of destinations, both families continue to increase their regional coverage by tying in smaller, local affiliates such as Canadian Frontier in northern Ontario (Canadian Airlines network), or Pacific Coastal Airways in British Columbia (Air Canada network).

Both airline families offer attractive bonuses to travellers through their **Aeroplan** and **Canadian Plus** frequent flyer plans, including free flights, upgraded cabin service, special rates on car rentals and hotel accommodation, shopping discounts and other gifts. Surveys of Canadian business travellers and travel agencies, conducted by the Agency and the Canadian Tourism Research Institute on behalf of the Agency, show that the large majority of regular flyers are enrolled in both plans, and the fact that over 80 per cent of the respondents indicate that these plans are a moderately or very important factor in their selection of carriers, provides clear evidence of the powerful role played by these competitive tools in influencing consumer choices.

Vigorous competition on price, service and quality has generated a greatly expanded selection of travel options, featuring...

...discount prices,

...additional convenience,

...travel bonuses,

...comfort, amenities,

Comfort/amenities is another broad competitive category and both families offer their own combinations of terminal facilities and services, aircraft cabin decor, seat size and placement, meal and bar service, and other hospitality items. Competitive standards are relatively high in this area as evidenced, for example, by Canadian Airlines' efforts to maintain the highly reputed quality of Wardair's in-flight service, and by the appearance of new business class service (usually offered by both competitors) on numerous affiliate carrier routes.

...and special privileges.

Premium fares and complementary passes cater to passengers who seek a higher level of status or special privileges such as priority check-in, use of business facilities, or access to VIP lounges.

The Air Canada and Canadian Airlines families have been involved in an on-going competition across all regions of the country. In the absence of former regulatory constraints, there has been a great deal of price and service innovation to differentiate new products and each improvement is inevitably met with competitive counter-measures. The consequential enhancements to service levels, quality, and the overall range of choice have, so far, benefitted air travellers in Canada.

Carrier Performance

The Canadian airline industry faced a difficult business environment in 1990. In addition to competitive pressures, airlines had to contend with a slow-down in the Canadian and international economies, volatile fuel prices, shrinking markets, high interest rates, and fears of terrorism connected with the Gulf crisis causing widespread cancellation or postponement of travel plans.

Air Canada

Air Canada posted a \$74 million net loss for 1990.

Despite reporting an operating income of \$50 million for 1990, Air Canada announced a \$74 million net loss for the year, compared to a \$149 million net income in 1989. Provisions were made for a \$61 million staff reduction program and \$48 million in losses for enRoute. The latter includes a \$31 million expense related to the future sale of the enRoute credit card and a \$17 million loss associated with its start-up in the United States.

Operating revenues increased by eight per cent in 1990 but operating expenses rose 10 per cent. The largest percentage increase was for fuel which increased by 18 per cent over 1989; salaries, wages and benefits were up by eight per cent over 1989. Non-operating expenses, such as interest expense, increased by 43 per cent in 1990 as the carrier put in place the debt and line of credit instruments to finance its fleet re-equipment program during the year. These instruments were used to finance the first seven Airbus A320's which were delivered during the year.

Air Canada's load factor was up more than 1.5 points to over 71 per cent for 1990. This reflects the carrier's efforts to concentrate on long-haul domestic and international routes, to turn over lower density markets to affiliate carriers, and to tailor fleet capacity to projected demand.

TABLE 3.8
Consolidated Financial Results (\$ millions)

	AIR CANADA ¹		PWA CORP.	
	1989	1990	1989	1990
Operating Revenue	3,650	3,939	2,649	2,746
Operating Expense	3,531	3,889	2,659	2,757
Operating Income (Loss)	103	(11)	(10)	(12)
Net Income (Loss)	149	(74)	(56)	(15)

¹ Air Canada's 1989 results were reclassified to reflect the net losses attributable to start-up activities of its enRoute card operations in the U.S.

PWA Corporation

*PWA Corporation
announced a \$14.6 million
net loss for 1990.*

PWA Corporation, Canadian Airlines' parent company, announced a \$14.6 million loss for 1990 compared with a \$56 million loss for 1989. Although operating expenses and operating revenues both grew at almost four per cent, Canadian Airline's fuel expenses increased by 12 per cent during 1990 while salaries, wages and benefits expenses increased by seven per cent. Moreover, its interest expense rose by 27 per cent, largely due to the carrying of original Wardair debt financing for the Airbus A310's and to the new financing arrangements for Canadian Airlines' B-767-300 and B-747-400 aircraft. Canadian Airlines also took delivery of two B-767-300's and one B-747-400 during the year.

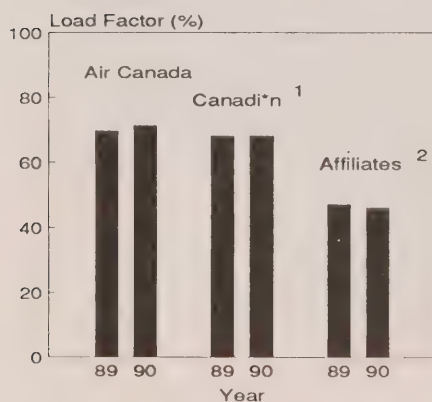
Canadian Airlines' load factor was just over 68 per cent for 1990. It was unchanged from 1989.

Regional Affiliates

*The regional affiliates
produced an operating
income of \$64 million in
1990.*

Preliminary results show that, as a group, the Air Canada and Canadian Airlines regional affiliates overcame a tough fourth quarter and reported operating income of \$64 million in 1990. This is up over 10 per cent from 1989's combined income of \$58 million.

FIGURE 3.14
(Scheduled and Charter)



Notes:

1. Includes Wardair in 1989.
2. Scheduled passenger traffic only.

TABLE 3.9
Financial Results of Air Canada's Connectors¹ and Canadian Airlines' Partners²

	1989 (\$000's)	1990 (\$000's)
Operating Revenue	589,464	756,836
Operating Expense	531,121	692,502
Operating Income (Loss)	58,343	64,334

¹ Includes Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, AirBC and NWT Air.

² Includes Canadian Partner, Calm Air, Time Air and Air Atlantic.

The affiliates' load factor declined almost a full percentage point to just over 46 per cent in 1990. This suggests that increases in passenger traffic did not keep pace with the capacity increases introduced by the affiliates in 1990.

Northern and Remote Areas

In the context of air services, northern Canada includes the Yukon and Northwest Territories, together with the northern portions of most provinces. In recognition of the importance of air services to northern and remote communities and the fragile nature of existing air service networks, a certain degree of regulation has been retained in this designated area.

Northern Industry Structure

Licences

Relaxation of regulatory controls over northern air licensing has encouraged substantial growth in competitive air services.

According to the most recent unit toll licence statistics, the cumulative number of points on licences authorizing service in the designated area totalled 704. However, many of these points only have to be served when there is sufficient demand. As of third quarter 1989, carriers were providing service to 48 per cent (341) of the communities that they were licensed to serve. An issue that has been raised with the Agency is that carriers operating to, from and within the north are "stockpiling" licence authorities. The assertion is that some licensed carriers, rather than maintaining year-round services, only use their licence authority when there is sufficient demand to justify it.

Air Canada and Affiliates

As in the south, affiliation with smaller operators has enabled air carriers in the north to extend their networks.

The largest part of Air Canada's presence in the north is represented by its affiliate NWT Air's operations. Like its parent, NWT Air has developed its own northern connector system. In 1990, NWT Air added Aklak Air (which owns Western Arctic Air) and Northwestern Air Lease to its network. NWT Air has five connectors with which it code-shares. These connectors operate smaller aircraft and extend NWT Air's network to many points that cannot be profitably served by larger jets. During the year, NWT Air withdrew three Electras and two DC-3's from service. It is looking at replacement aircraft to provide service to smaller markets in its network. All services on its network are currently provided with B-737 aircraft while it also continued to operate its all-cargo Hercules aircraft. NWT Air re-introduced service on the Yellowknife-Winnipeg route but announced in the fall that it was reducing its schedule by 15 per cent due to over-saturated markets. AirBC reintroduced seasonal (June to September) BAe 146 jet service between Vancouver and Whitehorse while its affiliate, Pacific Coastal, commenced service from Fort St. John to Prince George and Kelowna. Flights on both routes connect with AirBC.

Air Alliance continued to compete directly with Air Atlantic and Intair on routes into Wabush/Labrador City while Air Nova maintained its services into Goose Bay, St. Anthony and Blanc Sablon.

Canadian Airlines and Affiliates

Canadian North, Canadian Airline's northern operating division, continued to operate passenger and cargo services across an extensive northern network with eight B-737 "combi" (a combined passenger and freight configuration) aircraft. Canadian North also entered into a commercial agreement with Ptarmigan Airways, a local carrier based in Yellowknife, which has an extensive local network. The Ptarmigan affiliation with Canadian North further expanded brand name

FIGURE 3.15
NORTHERN AND REMOTE AIR SERVICES



Scheduled Carriers Serving The North
1990

Carrier	Northern Network	Fleet
Air Canada Family		
AirBC	5 points in northern B.C., Alta. & Yukon	5 jets + 28 non-jets
Pacific Coastal Airways	1 point in northern B.C.	19 non-jets
Air Nova	3 points in northern Que. & Nfld.	5 jets + 9 non-jets
Air Alliance	2 points in northern Que. & Nfld.	11 non-jets
NWT Air	8 points in the N.W.T.	2 jets + 1 non-jet
Simpson Air	3 points in the N.W.T.	7 non-jets
Delta Air Charter	2 points in the N.W.T. & Yukon	3 non-jets
Buffalo Airways	2 points in the N.W.T.	4 non-jets
Aklak	6 points in the N.W.T.	13 non-jets
Northwestern Air Lease	6 points in northern Alta., Sask. & the N.W.T.	6 non-jets
Air Creebec	13 points in northern Ont. & Que.	12 non-jets
Canadi*n Family		
Canadian North	21 points in northern Man., Alta., Que., N.W.T. & Yukon	8 jets
Ptarmigan Airways	7 points in the N.W.T.	5 non-jets
Canadian Frontier	11 points in northern Ont.	5 non-jets
Time Air	12 points in northern B.C., Alta., Sask. & Yukon	2 jets + 28 non-jets
Calm Air	22 points in northern Man. & the N.W.T.	10 non-jets
Air Atlantic	2 points in northern Nfld.	3 jets + 11 non-jets
Independents		
First Air	18 points in northern Nfld. & the N.W.T.	4 jets + 21 non-jets
Air Inuit	17 points in northern Que. & the N.W.T.	9 non-jets
Intair	13 points in northern Que. & Nfld.	7 jets + 17 non-jets
Air Manitoba	9 points in northern Ont. & Man.	19 non-jets

competition in the central and western Arctic. During the summer, Canadian North launched a new service on the Toronto-Ottawa-Iqaluit route using B-737-200 aircraft.

Calm Air implemented some minor service reductions in its network during the year. However, it also announced that it would be adding a fifth BAe 748 turboprop aircraft to its fleet to improve its Keewatin service in the Northwest Territories.

In 1990, Canadian Frontier, an Ontario Express subsidiary, restructured its fleet around the Beech 1900C turboprop. It offers modern aircraft, access to national networks, wider price options, and "Canadian" brand name service to smaller remote communities in northern Ontario. It also formed a joint partnership with a Timmins-based cargo operation to provide service to James Bay coastal communities in competition with Air Creebec.

Independents

Makivik's purchase of First Air united two of the north's largest air carriers.

The Makivik Corporation of Kuujuaq, Que., which also owns Air Inuit, bought Bradley Air Services (First Air). Both carriers have common fleet aircraft and complementary route networks. The new Makivik group of carriers has a combined fleet of 34 aircraft and covers 36 points, 32 of which are in the north.

Intair added La Grande and Schefferville to its network and commenced service with Fokker 100 jets.

In addition to taking on a new role as an Air Canada connector, Air Creebec upgraded its services from Timmins and Val-d'Or to communities along the Hudson Bay and James Bay coast with the introduction of Dash 8 service.

Air Manitoba expanded its network in competition with Calm Air in both Manitoba and the Northwest Territories using BAe-748's. It also began offering all-cargo services on a scheduled and charter basis. Other independent carriers that added scheduled services in the north during 1990 include Air Saskatchewan, Alexandair, Athabaska Airways, Atlantic Airways, Aviair Aviation, Bearskin Lake Air Service, Great Bear Aviation, Northwinds Northern, and Sabourin Lake Airways. A total of 30 northern communities benefitted from the new or additional scheduled services provided by these independent carriers.

Northern Industry Operations

Service

Despite some fluctuations in 1990, service levels remained higher than in 1987 and much higher than in 1983.

Since economic regulatory reform of the airline industry, the evolution of air services in Canada's northern and remote areas has followed a similar pattern to that which has occurred in the south. Competition exists amongst Canadian North, NWT Air and First Air, especially on major routes. As in southern airline markets, the affiliated regional carriers continued to set up local connectors of their own. These local carrier affiliations permit the regionals to offer efficient "brand name" service in markets that cannot be served profitably by the affiliates' larger jets and turboprops. In addition to the brand name service, the communities obtain the added benefits of increased access to national airline networks, greater service options, and a wider selection of fares.

An examination of 1990 service indicators for 49 northern air routes¹ (i.e., routes to, from, or within the north) showed that while northern carriers introduced measures to rationalize their services, northern travellers continue to be well served, especially when compared to 1983 or 1987 levels of service.

While the number of scheduled direct (nonstop) flights and jet flights per week decreased by five per cent and four per cent respectively in 1990 compared to 1989, the number of direct flights in 1990 remained 27 per cent higher than in 1987 while the number of jet flights was 15 per cent higher than the 1987 level. Furthermore, the number of direct flights in 1990 was 235 per cent higher than in 1983 and the number of jet flights, 33 per cent higher.

The total number of weekly scheduled same-plane indirect flights in 1990 was up by 14 per cent from 1989 while the four per cent decrease in jet flights was offset by a corresponding increase in non-jet flights. The number of non-jet flights per week in 1990 was 700 per cent higher than the 1983 level.

Weekly seat capacity offered by the airlines on the 49 sample routes increased by two per cent in 1990. It is now 87 per cent greater than in 1983. Examples of service increases during 1990 include Quebec-Wabush, Edmonton-Yellowknife-Inuvik, and Goose Bay-St. John's.

During the year the Agency again consulted interested parties in northern and remote areas to obtain their views. Information obtained during these consultations included the belief that the regional affiliate concept has facilitated the linking of smaller northern communities to the large airline networks of the major carriers.

The Northern Air Survey provided a mixed response, with the only clear trends being the steadily increasing volume of air services and further rises in already high fares. The difficulties of operating air services in severe northern climates with limited ground facilities are evident in the numerous complaints about service levels and overall reliability -- especially with regard to freight services. Again this year there were frequent references to problems with cancellation of flights and "bumping" of cargo.

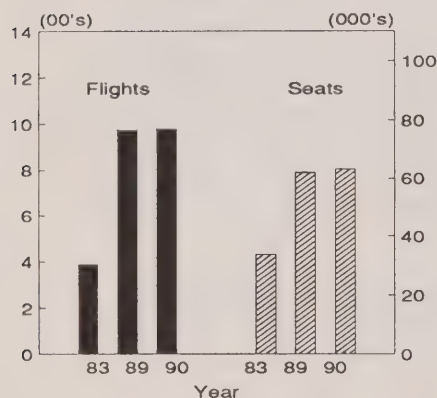
Some respondents cited competition as the key factor in improving air services and lowering fares; others, however, believed that competition would weaken existing operations and force carriers out of the market. There were a number of comments advocating some form of regulation -- mostly with reference to controlling tariff increases.

Cargo

Air cargo services are crucial to most northern communities. In fact 11 of the top 30 Canadian airports, ranked by volume of cargo handled on scheduled services, are in the north (i.e., Goose Bay, Yellowknife, Iqaluit, Kuujuaq, Resolute Bay, Whitehorse, Norman Wells, Nanisivik, Inuvik, Cambridge Bay, and Kuujuarapik).

Canadian North's eight B-737 combi jets, NWT Air's two B-737's and First Air's four B-727 combi's represent considerable freight capacity to meet the growing demands of northern shippers, as well as offering improved links to the southern domestic and international air networks. On the other hand, concerns were expressed to Agency officials about the quality of air cargo services in the Eastern Kitikmeot and Keewatin regions of the Northwest Territories and about the

FIGURE 3.16
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Northern and Remote Areas;
Third Qtr.



¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

increased costs operators of combi aircraft might face if new safety regulations, being drafted by Transport Canada, are approved.

Tariffs

Northern air fares were impacted by the same general increases as in the south but more passengers than ever travelled on discounts.

Examination of 30 sample routes¹ within the designated northern area or connecting with northern points showed that northern air fares were impacted with the same series of across-the-board increases as in southern Canada. By mid-August, standard economy fares had risen an average of about 11 per cent, with similar but less uniform increases among discount fares. These general increases amounted to some 20 per cent by the end of 1990.

There were noticeably higher increases to standard economy fares on several routes out of Iqaluit. However, a number of these same routes featured lower discount prices than in 1989. The numbers of discount fare types offered on northern routes continued to grow in 1990, reaching an average of almost nine per route. Passengers between Cambridge Bay-Yellowknife, Fort McMurray-Calgary, Grande Prairie-Vancouver, and Vancouver-Whitehorse had access to exceptionally wide ranges of discounts, rivalling the choice available on many of the top 25 southern routes. The deepest of these discounts were usually about 55 per cent below the regular economy fare, and dropped even lower in some markets such as Quebec-Wabush and Fort McMurray-Calgary. In 1990, more travellers than ever -- over 49 per cent -- were flying on discount fares on northern routes.

Another trend observed is the emergence of new business-class fares on almost half of the routes surveyed, indicating a growing demand for this kind of premium service in the north.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

RAIL SERVICES

Highlights of 1990

Structure

CN and CP Rail were involved in major conveyances of lines to Ontario Northland Transportation Commission and Central Western Railway.

Performance

Recovery in wheat shipments partly offset other commodity traffic declines caused by unfavourable economic conditions.

While CP Rail's net income showed improvement over last year's level, CN experienced a loss.

Confidential Contracts and Competitive Access

Confidential contracts continued to be the most popular of the regulatory changes among shippers.

For many shippers competitive access provisions remained important tools in negotiations with railways, which in turn continued to challenge their usefulness.

Regulatory Developments

Canada's major railways called for the elimination of Canada/U.S. fiscal and regulatory differences.

The Agency authorized the abandonment of 823 miles of track in 1990, and made revisions to costing in order to improve the determination of present and future economic viability of lines.

Industry Structure

The two Class I freight railways in Canada, CN and CP Rail, account for over 90 per cent of all freight revenues in Canada, with CN earning about 30 per cent more than CP Rail. The remaining revenues accrue to Class II railways that fall into one of three categories: regional railways, lines in Canada which belong to U.S. railways, and terminal or switching railways.

Several regional carriers expanded their networks.

The regional railways are predominantly resource-based services and are sensitive to the financial health of their major customers. For instance, Algoma Central experienced financial difficulty in 1990 due to the temporary closure of its largest customer, Algoma Steel Corporation. The Ontario government aided the railway with a \$5 million subsidy and reported it would, if necessary, consider taking over the line given its importance in the region. Three other regional carriers have expanded their respective rail networks. Ontario Northland, which is provincially owned, received final approval for the purchase of CN's Cochrane-Calstock line in February 1991, while CP Rail sold two of its lines, the Coronation and the Lacombe, to Central Western Railway of Alberta. This increased Central Western's network from about 170 kilometres to 470 kilometres. Provincially owned BC Rail, which is not federally regulated, rehabilitated the more than 300-kilometre Dease Lake extension for service.

Of significance to structural changes within the rail system in Canada is the recent Supreme Court decision relieving Central Western of any obligations to adhere to collective labour provisions in effect prior to its purchase of the Stettler subdivision from CN in 1986. This court decision provides greater flexibility for short-line railways to operate under a more competitive cost structure; at the same time it increases the scope for rationalization among major railways by making the acquisition of branch lines by short-line operators a more attractive business undertaking.

Another event which may lead to change in the rail industry structure occurred during 1990. M.O.Q. Rail Inc. applied to the Agency to amend its Certificate of Fitness, which was originally issued in January 1990, to serve six new corridors. The Certificate is pending the outcome of a prior application of M.O.Q. Rail for running rights on CN tracks from Moncton to Windsor.

The analysis reported in the Review concentrates on the activities of the two Class I freight carriers, CN and CP Rail, which handle the bulk of rail traffic in Canada.

During 1990, in addition to CN and CP Rail's activities to streamline their respective networks and improve efficiency, both railways reduced their labour forces, expanded their intermodal services, entrenched confidential contracts as a major marketing tool and pursued their north/south realignment.

Labour force reductions in rail operations have been going on for decades. The combined labour force of CN and CP Rail decreased by nearly 42,000 employees between 1967 and 1985; since 1985 the labour force has been reduced by a further 22,000 employees.

Expansion of intermodal services has placed railways in a better competitive position in the freer trade environment. As the transportation industry is moving in the direction of a multimodal environment, enhanced intermodal services allow the railways to use the long-haul advantages they have over other modes.

Central Western - Supreme Court Decision

In December 1990, the Supreme Court of Canada rendered judgment on an appeal by Central Western Railway. The issue was whether the Railway was subject to federal labour legislation in its operation of a short-line railway in Alberta which it had acquired from CN in 1986. The Canada Labour Relations Board had previously ruled that the rail line operated by Central Western was governed by the Canada Labour Code, thereby binding Central Western's employees to their CN collective agreements in effect prior to the acquisition; this ruling was subsequently upheld by the Federal Court of Appeal. In a majority decision, the Supreme Court overturned the Federal Court of Appeal decision, and ruled in favour of Central Western.

In considering whether Central Western was subject to federal labour legislation, the Court addressed two key questions:

- did the operations of Central Western constitute a federal undertaking?

The Court determined that Central Western did not provide an interprovincial service; the physical connection and commercial relationship that Central Western maintained with CN were not sufficient grounds for considering Central Western an interprovincial rather than a local railway.

- did Central Western represent an integral part of a "core federal undertaking"?

The Court established that "the effective performance of CN's obligation as a national railway" was not contingent upon Central Western's services. Similarly, the operations of the grain elevators were not critically dependent on the services of Central Western; grain could be transported by alternative means (e.g., trucking) without affecting the functions of the grain elevators. Finally, the Court rejected the "Western Grain Transportation Network" (i.e., "the array of federal regulatory powers relating to the movement of grain in Canada") as a basis for the jurisdictional designation of Central Western as a federal undertaking.

CP Rail reversed its decision to sell its stake in the Soo Line and bought the remaining shares not under its control (i.e., 46 per cent) to establish full ownership of this U.S. railway. CP Rail also finalized the purchase of the Delaware and Hudson railway in January 1991, when it confirmed operating rights over other U.S. railways to ensure access to the major ports of New York and Philadelphia. These transactions have positioned CP Rail firmly in the mid-west and northeast U.S. rail markets. CN also has a presence in the U.S. rail network with the Grand Trunk Western, the Duluth, Winnipeg and Pacific and the Central Vermont.

The extension of the CP Rail system into the northeastern United States has generated apprehension in port operators and governments in the Atlantic region. There is a fear that CP Rail will provide competitive rail services between major northeastern U.S. ports and the market areas of central Canada and the U.S. mid-west, thus threatening the viability not only of the CN container trains between Halifax and Montreal/Toronto but also of the port of Halifax and of the CN main line to Halifax. On the other hand, the purchase of the Delaware and Hudson line by CP Rail offers the potential for new competition and lower freight rates for Atlantic Canada.

The following map illustrates the extent of the presence of CN and CP Rail in the U.S. rail system.



FIGURE 4.1
Total Freight Tonnage Carried

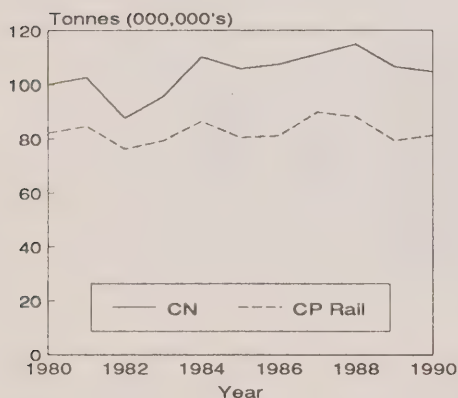
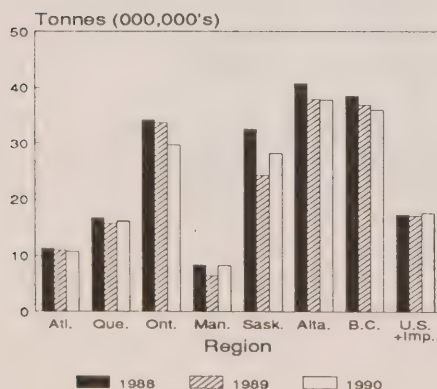


FIGURE 4.2
CN and CP Rail Traffic by Region of Origin



Traffic

CN's and CP Rail's traffic has followed a similar pattern over the past decade. As illustrated in Figure 4.1, CN carried approximately 20 per cent more traffic than CP Rail in the early 1980s, compared to about 30 per cent in the last six years. In 1990, total rail traffic remained close to the 1989 level. CN experienced a 1.8 per cent decline in traffic, while CP Rail increased its volume of traffic by 2.4 per cent. CP Rail's growth, in a period of recession, may appear unusual, but it has resulted from an increased volume of grain movements.

An historical regional account of the traffic flows of both railways is presented in Table 4.1. In addition to providing regional traffic flows for CN and CP Rail over the past decade, the traffic of major commodities for each region is highlighted in a cross-sectional comparison of 1980 and 1990 traffic. Graphs are provided for each region depicting the annual change in originating traffic since 1984. This type of information was provided in last year's Annual Review highlighting 1988. For continuity, Appendix D.1 contains a similar analysis for 1989.

In contrast to 1989, when all regions experienced a decline in railway traffic, changes in 1990 traffic varied by region. (Figure 4.2) Both railways benefitted from a resurgence of grain traffic originating from Saskatchewan and Manitoba, which more than compensated for traffic declines in British Columbia and Ontario. Traffic originating in the United States also showed modest growth for both railways in 1990. The drop of about one million tonnes of British Columbia originating traffic was largely the result of a decline in pulpwood chips and lumber shipments. Ontario's originating traffic decreased by almost four million tonnes. Over half of the drop in traffic was attributable to iron ore and concentrates (due to strikes in steel plants) and limestone. The remainder of the decline was spread over a large number of other commodities.

A comparison of the changes in traffic by each railway in each region reveals that CP Rail accounted for two-thirds of the decline in British Columbia originating traffic, and CN for three-quarters of the decline in Ontario. CP Rail benefitted from two-thirds of the increase in Saskatchewan's traffic.

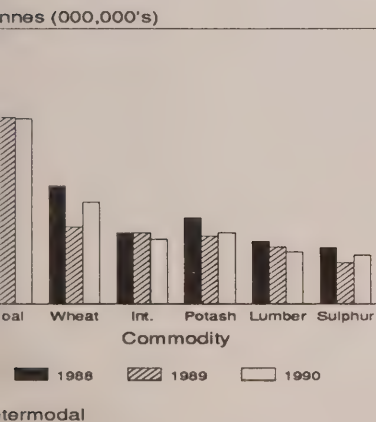
CP Rail registered increased traffic while CN showed a decline.

Reflecting a pattern similar to that for originating traffic, terminating movements for both railways showed large declines for Ontario and a substantial decline for CP Rail's British Columbia terminating traffic. In fact, overall traffic terminating in Canada fell by over four million tonnes for CN and by approximately two million tonnes for CP Rail. The CN losses were largely offset by the increase of 2.4 million tonnes of transborder and overseas traffic in 1990. CP Rail's declines were more than offset by the growth in export and transborder movements, the majority of which was western exports. Overall, domestic rail traffic declined, due to the recession, while traffic related to foreign trade grew.

Changes in traffic patterns were also examined on an origin-destination basis for 1990. Since 1984, both railways have experienced a 25 per cent drop in traffic flows within Ontario. The prominence of the trucking industry in recent years, especially for the short haul movements within this province, is noticeable. In 1990, however, traffic declines are more a result of strikes or the recession than the competition between modes. CN's traffic decrease of 2.7 million tonnes from 1989 is largely due to the reduced shipments of iron ore and concentrates moving within the province. CP Rail's flows in the region fell by three-quarters of a million tonnes in the last year. CP Rail also experienced decreases in 1990 traffic originating in B.C. and Alberta which was destined for British Columbia. CN's Alberta traffic destined for eastern exports fell over half a million tonnes in 1990, as did their Ontario traffic to the U.S. These declines for both railways were offset by their increased exports during 1990. CN moved more eastern exports from Manitoba and Ontario during 1990 than in 1989. Both railways' western exports from Saskatchewan were significantly above 1989 levels. CP Rail's grain shipments from Manitoba and Saskatchewan to eastern export ports, and from Saskatchewan to western export ports showed considerable improvements from 1989.

FIGURE 4.3

CN Tonnage for Selected Commodities



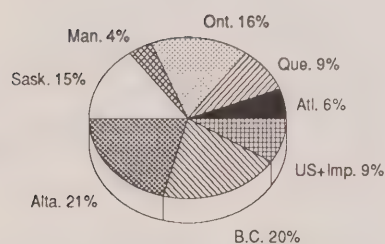
The composition of rail traffic has changed considerably over the last twenty years. Movements of bulk commodities such as coal, potash, lumber, sulphur, woodpulp, pulpwood chips, gypsum and newsprint have increased to the point where they represent 50 per cent of total traffic excluding statutory grain shipments. Most of this bulk traffic is destined to offshore or U.S. markets. Figures 4.3 and 4.4 illustrate the trends for some of the major commodities moved by CN and CP Rail, respectively, for the period 1988 to 1990.

- **Coal** continues to generate by far the largest volume of traffic for CN and CP Rail, 20 per cent of total traffic in 1990. CP Rail experienced a decline of over two per cent while CN recorded a one per cent drop in coal traffic. Negotiation problems with the Japanese steel industry and a BC Rail strike that lasted about a month were the main reasons for coal traffic decreasing slightly.
- **Wheat** traffic increased by 44 per cent during 1990, an increase that allowed the railways to recover two-thirds of the decline that occurred in 1989. The 1989 grain movements were down substantially as a result of the 1988 drought. CP Rail, which was more affected by the drought than CN, experienced the larger increase in grain in 1990. CP Rail carried an additional four million tonnes of wheat in 1990 compared to slightly over two million tonnes more for CN.
- **Potash** traffic increased by six per cent, with CP Rail benefitting from more of this increase than CN. The growth in potash traffic was attributed to increased offshore and U.S. sales explained by a slight increase in world consumption. Traffic for the U.S. and overseas was up by more than 10 per cent in 1990, relative to 1989. While both railways experienced an increase in that particular commodity traffic, CP Rail carried most of the additional potash traffic of 1990.

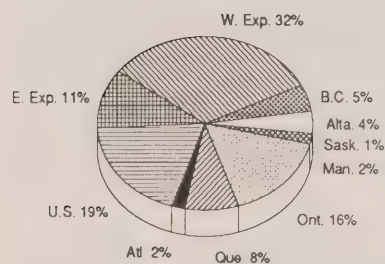
TABLE 4.1**Rail Traffic - A Regional And Historical Perspective**

Information on the volume and types of traffic originated and terminated in each of Canada's regions by the two major railways - CN and CP Rail - is presented in the following table which shows shifts in traffic patterns and market share over the past decade.

Regional Originating
Traffic in 1990



Regional Terminating
Traffic in 1990



TRAFFIC VOLUME (millions of tonnes)							
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990
Traffic Volume	181.5	163.2	195.1	182.9	200.4	183.5	184.4
ORIGINATED TRAFFIC (% by region)							
Atlantic	5	5	5	6	6	6	6
Quebec	10	9	9	9	9	9	9
Ontario	25	20	20	20	17	18	16
Manitoba	5	5	5	5	4	4	4
Saskatchewan	16	17	16	13	16	13	15
Alberta	19	21	19	19	20	21	21
British Columbia	13	15	18	20	19	20	20
Imports: Eastern Ports	1	1	1	1	1	1	1
Imports: Western Ports	1	1	1	1	1	1	1
Imports: United States	5	6	6	6	6	7	7
TERMINATED TRAFFIC (% by region)							
Atlantic	3	3	3	3	2	2	2
Quebec	9	9	8	8	8	8	8
Ontario	19	17	20	20	18	19	16
Manitoba	3	2	2	2	2	2	2
Saskatchewan	2	1	1	1	1	1	1
Alberta	6	5	4	4	3	4	4
British Columbia	8	7	8	6	6	6	5
Exports: Eastern Ports	14	17	14	12	12	10	11
Exports: Western Ports	19	22	24	28	31	30	32
Exports: United States	17	17	16	16	17	18	19

TABLE 4.1 (continued)

In 1980, the two railways carried a total of 181.5 million tonnes of traffic, with CN handling 55 per cent. In 1990, traffic volumes reached 184.4 million tonnes, 56 per cent of which was moved by CN.

Although traffic increased by only 1.6 per cent from 1980 to 1990, traffic patterns have shifted significantly over this period. While there have been major gains in British Columbia's and Alberta's originating traffic and in U.S. imports, this growth has been offset by declines in Ontario's originating traffic. A 67 per cent growth in western exports has also counterbalanced the decline in virtually all other areas.

Comparing 1990 to 1980,...

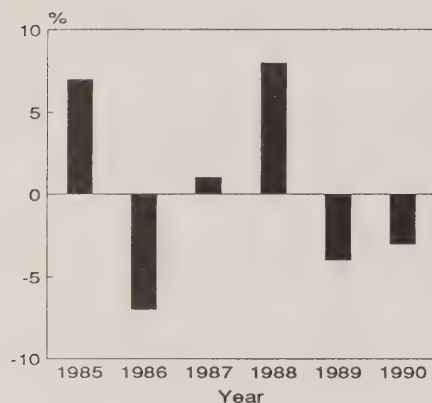
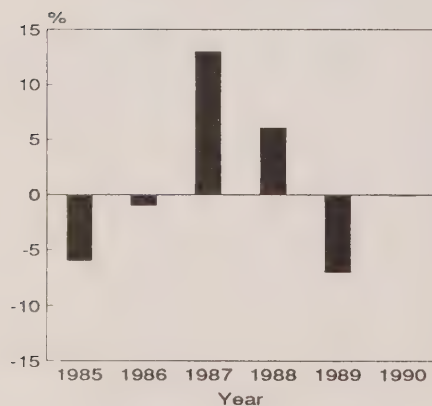
... CN's market share increased in the Atlantic region, Quebec, Alberta and B.C., as well as for U.S. originating traffic,

... and

... CP Rail's market share increased in Ontario, Manitoba, Saskatchewan and from eastern and western imports.

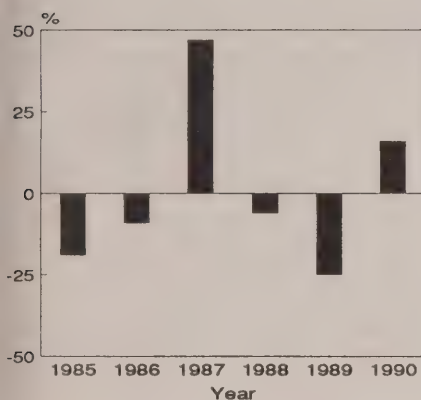
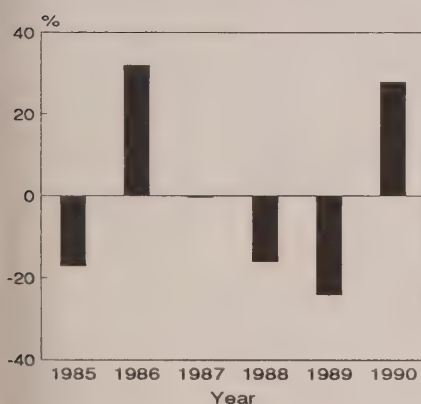
CN/CP MARKET SHARE OF ORIGINATED TRAFFIC BY REGION							
(millions of tonnes)							
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990
Atlantic							
CN	10.0	8.2	10.1	10.9	11.3	11.0	10.7
CP	77%	78%	79%	81%	83%	82%	84%
	23%	22%	21%	19%	17%	18%	16%
Quebec							
CN	17.6	15.2	17.1	16.6	16.8	15.7	16.2
CP	71%	73%	74%	75%	77%	78%	80%
	29%	27%	26%	25%	23%	22%	20%
Ontario							
CN	44.8	32.2	38.4	36.0	34.3	33.6	29.7
CP	58%	59%	54%	56%	56%	58%	55%
	42%	41%	46%	44%	44%	42%	45%
Manitoba							
CN	9.4	8.4	9.0	9.9	8.4	6.4	8.2
CP	60%	54%	54%	53%	55%	56%	54%
	40%	46%	46%	47%	45%	44%	46%
Saskatchewan							
CN	29.5	28.1	32.2	23.6	32.6	24.4	28.2
CP	54%	46%	50%	52%	50%	50%	48%
	46%	54%	50%	48%	50%	50%	52%
Alberta							
CN	33.9	33.8	36.6	34.0	40.8	37.9	37.9
CP	60%	58%	65%	66%	65%	67%	66%
	40%	42%	35%	34%	35%	33%	34%
B.C.							
CN	24.2	24.4	35.8	35.6	38.5	36.9	36.0
CP	31%	31%	40%	44%	39%	37%	38%
	69%	69%	60%	56%	61%	63%	62%
Imports							
Eastern Ports							
CN	1.7	1.8	2.8	2.7	2.8	2.6	2.3
CP	69%	49%	61%	47%	52%	56%	55%
	31%	51%	39%	53%	48%	44%	45%
Western Ports							
CN	1.2	1.0	1.4	1.8	2.4	2.4	2.2
CP	83%	78%	84%	58%	54%	57%	52%
	17%	22%	16%	42%	46%	43%	48%
United States							
CN	8.9	9.9	11.2	11.5	12.1	12.1	13.0
CP	20%	46%	49%	44%	52%	53%	52%
	80%	54%	51%	56%	48%	47%	48%

TABLE 4.1 (continued)

B.C. Originating Traffic
Annual Percentage ChangeAlberta Originating Traffic
Annual Percentage Change

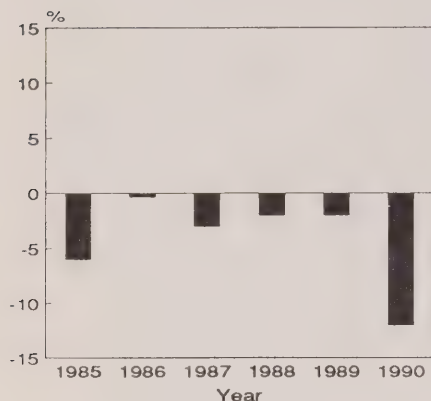
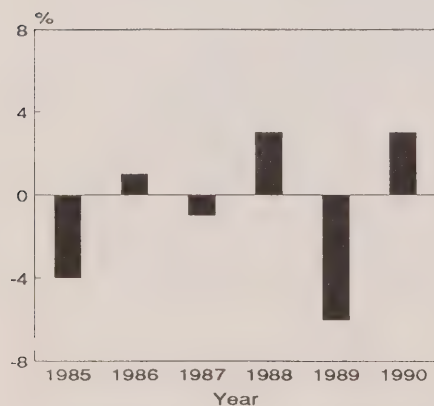
TRAFFIC FLOWS BY REGION	
BRITISH COLUMBIA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 24.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 39%; 93% exported through west coast ports lumber 14%; 66% went to the U.S. pulpwood chips 15%; moved mainly (86%) within B.C. 	1990 - 36.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 67%; 92% exported through west coast ports lumber 12%; 67% went to the U.S. pulpwood chips 7%; moved mainly (83%) within B.C.
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall originating traffic up 48% coal up 153% lumber up 23% pulpwood chips down 34% 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 13.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> pulpwood chips 23% inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 3% 	1990 - 9.3 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> pulpwood chips 22% inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 8%
ALBERTA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 33.9 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 21%; 63% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario sulphur 22%; 70% exported offshore wheat 12%; 89% exported, mainly through west coast ports 	1990 - 37.9 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 23%; 79% exported through west coast ports and 21% shipped to Ontario sulphur 15%; 79% exported offshore wheat 12%; 92% exported, mainly through west coast ports
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall originating traffic up 12% coal up 20% sulphur down 22% wheat down 16% petrochemical products traffic showed large increases 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 10.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> phosphate rock 16% crushed limestone 8% 	1990 - 7.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> phosphate rock 13% crushed limestone 10%

TABLE 4.1 (continued)

Saskatchewan Originating Traffic
Annual Percentage ChangeManitoba Originating Traffic
Annual Percentage Change

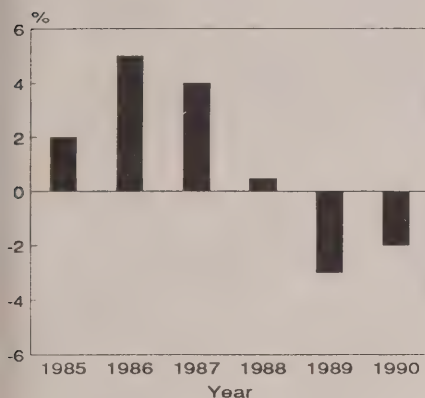
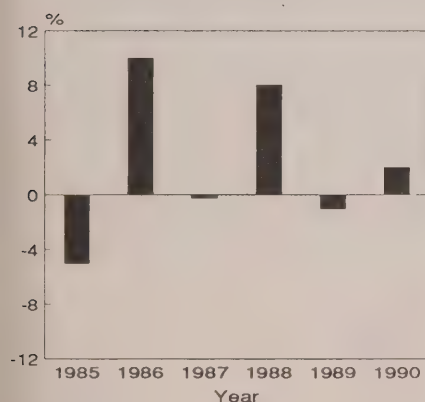
TRAFFIC FLOWS BY REGION	
SASKATCHEWAN	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 29.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 44%; 25% exported through west coast ports and 75% exported through ports in eastern Canada potash 37%; 33% exported through west coast ports and 56% exported to the U.S. coal 2%; mostly shipped to Manitoba 	1990 - 28.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 37%; 55% exported through west coast ports, 44% exported through ports in eastern Canada and 1% exported to the U.S. potash 34%; 39% exported through west coast ports and 38% exported to the U.S. coal 6%; mostly shipped to Ontario
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall originating traffic down 4%, primarily due to decreases in wheat and potash also, there was a shift in export tonnages of wheat, from 25% to 55%, from eastern to western Canada 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 2.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> iron and steel 5% 	1990 - 2.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> iron and steel 19%
MANITOBA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 9.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 28%; 96% exported, mainly through ports in eastern Canada barley 6%; 78% exported, mainly through ports in eastern Canada 	1990 - 8.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 44%; 98% exported, mainly through ports in eastern Canada barley 11%; 89% exported, mainly through ports in western Canada
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic down 13%, primarily caused by a decrease in crushed limestone shipments wheat up 37% barley up 53% 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 5.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 8% 	1990 - 3.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 13%

TABLE 4.1 (continued)

Ontario Originating Traffic
Annual Percentage ChangeQuebec Originating Traffic
Annual Percentage Change

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ONTARIO	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 44.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 12% • woodpulp 3% • newsprint paper 3% • 78% of traffic shipped to points within Canada, with 64% of the total destined to Ontario • a further 15% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S. 	1990 - 29.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 11% • woodpulp 4% • newsprint paper 4% • 68% of traffic shipped to points within Canada, with 55% of the total destined to Ontario • a further 25% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 34%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, pulpwood logs, diesel fuel and limestone. 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 35.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • thirteen commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 7% • nickel-copper ores 16% 	1990 - 30.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • twelve commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 15% • nickel-copper ores 11%
QUEBEC	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 17.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • six commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 13% • pulpwood chips 10% • 68% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 25% was exported by rail to the U.S. 	1990 - 16.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • eight commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 15% • pulpwood chips 7% • 52% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 41% was exported by rail to the U.S.
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 8%, across many commodities. 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 16.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 11% • common salt 3% 	1990 - 14.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 9% • common salt 6%

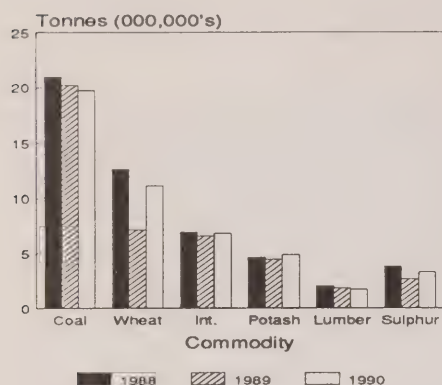
TABLE 4.1 (continued)

Atlantic Originating Traffic
Annual Percentage ChangeImports Originating Traffic
Annual Percentage Change

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ATLANTIC CANADA	
Originated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 10.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> gypsum 41%; exported through Atlantic ports no potash in 1980 coal 6%; originated and terminated in Nova Scotia 	1990 - 10.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> gypsum 47%; exported through Atlantic ports potash 15%; also exported through Atlantic ports coal 9%; originated and terminated in Nova Scotia
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall tonnage up 8% gypsum up 22% coal up 58% 	
Terminated Traffic - Key Commodity Shares	
1980 - 6.1 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 10% 	1990 - 4.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 23%
IMPORTS - Key Commodity Shares	
1980 - 11.8 million tonnes <u>eastern imports 1.7 million tonnes</u> <ul style="list-style-type: none"> over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec container-on-flat car traffic 75% western imports 1.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario, Quebec and Alberta phosphate rock 67% container-on-flat car traffic 17% U.S. 8.9 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 37% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 32% was re-exported to the U.S. by rail container-on-flat car traffic 5% motor vehicle engines 9% 	1990 - 17.5 million tonnes <u>eastern imports 2.3 million tonnes</u> <ul style="list-style-type: none"> over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec container-on-flat car traffic 95% western imports 2.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Quebec phosphate rock 48% container-on-flat car traffic 41% U.S. 13.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 48% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 28% was re-exported to the U.S. by rail container-on-flat car traffic 10% motor vehicle engines 4%
1980-1990 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall import traffic up 49% 	
EXPORTS - Key Commodity Shares	
1980 - 91.3 million tonnes east coast ports 25.5 million tonnes west coast ports 35.0 million tonnes U.S. 30.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 20% wheat 22% 	1990 - 113.3 million tonnes east coast ports 20.4 million tonnes west coast ports 58.5 million tonnes U.S. 34.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 31% wheat 17%

FIGURE 4.4

CP Rail Tonnage for Selected Commodities



Int. = Intermodal

- **Lumber** traffic declined again in 1990, a situation explained primarily by the softness of the North American housing market and, to a lesser extent, by the stronger Canadian dollar. CN, which traditionally moved considerably more lumber traffic than CP Rail, had a traffic decline of nine per cent compared to a CP Rail decrease of four per cent. The decline for both railways was more noticeable in the domestic market for traffic destined to central Canada. CP Rail did, however, show a growth in lumber traffic to the U.S.
- **Sulphur** traffic rebounded sharply in 1990, with traffic up over 20 per cent from 1989 levels. Both CN and CP Rail experienced similar growth in their 1990 sulphur traffic, with approximately two-thirds of the increase occurring from U.S. demand and the remaining one-third from western exports.

Other major commodities such as woodpulp, pulpwood chips, newsprint and gypsum, which account for about 10 per cent of total traffic, remained relatively constant in 1990, with only minor offsetting increases and decreases.

Other commodities for which there was a decline in traffic of over half a million tonnes in 1990, were iron ore and concentrates, iron and steel scrap, limestone, diesel fuel, the collective group of refined and manufactured gases, inorganic bases, alcohols and derivatives, and the aggregate of barley, oats and rapeseed. A drop in iron ore and concentrates traffic of over 1.5 million tonnes and over half a million tonnes in iron and steel scrap occurred as a result of prolonged strikes at Ontario steel mills. Limestone traffic fell by three-quarters of a million tonnes in 1990 reflecting the slowdown in road construction. Diesel fuel declined by half a million tonnes, but was more than offset by the increase in fuel oil. Barley, oats and rapeseed, which comprise about five per cent of total traffic, decreased by over half a million tonnes.

Many commodities move on rail intermodal services with the result that this type of traffic accounts for a significant proportion of CN's and CP Rail's revenues and tonnage. In volume terms, it is the third most important type of traffic for the railways. The railways have invested heavily in modernizing their intermodal services in recent years. However, in 1990, intermodal traffic declined 3.1 per cent; CN's intermodal traffic fell by 9.2 per cent, while CP Rail's tonnage was up 2.9 per cent. The CN drop in 1990 resulted primarily from a fall in the U.S. and eastern import markets destined for central Canada and for Quebec traffic to the U.S. The decrease in traffic to central Canada does appear reflective of the current recession in the region. The growth in CP Rail's 1990 intermodal traffic came mostly from U.S. shipments to Quebec.

Competition

Confidential Contracts

The use of confidential contracts increased significantly once again in 1990, as they continued to be popular with both shippers and railways.

Contract Filings

New contracts were up by 54 per cent from 1989, with 3,900 contracts signed during the year. CP Rail increased its share to 62 per cent of the contracts filed, with CN's share at 29 per cent. The remaining nine per cent were filed by the

FIGURE 4.5
Number of Confidential Contract Summaries by Carrier

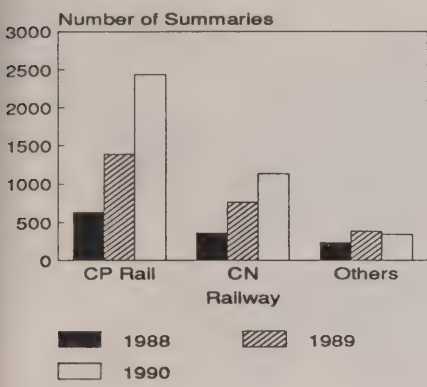


FIGURE 4.6
Duration of Confidential Contracts for 1989 and 1990

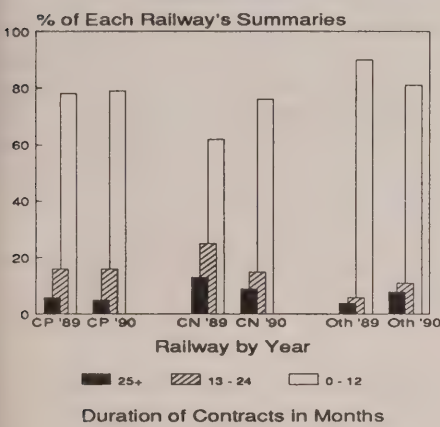
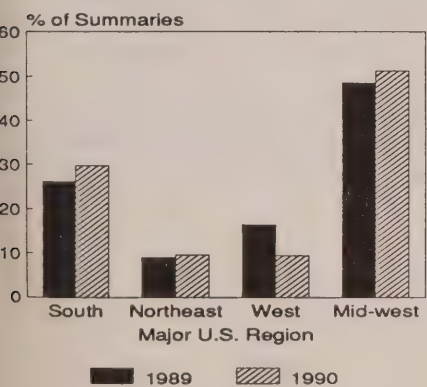


FIGURE 4.7
Percentage of U.S. Origins by Major Region



Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract.

following carriers: CSX Transportation, Burlington Northern, Norfolk and Western, Wisconsin Central, Consolidated Rail Corporation, Algoma Central, Southern Railway Company and Quebec North Shore and Labrador. These other carriers experienced a decline of 11 per cent in contract filings in 1990, while the number of contracts filed by CP Rail grew by 75 per cent and by almost 50 per cent for CN. (Figure 4.5)

The number of confidential contracts filed yearly in Canada has averaged an impressive annual growth rate of 79 per cent since 1988, the first year rail contracts became legal. Comparatively, the United States, which has allowed confidential contracts since 1980, has experienced an average annual growth rate of 66 per cent between 1980 and the first quarter of 1989. The Association of American Railroads estimates that about 60 per cent of rail freight in the U.S. is moving under contract. In Canada, CN and CP Rail have estimated that in 1990 approximately 70 per cent of their revenues from traffic excluding statutory grain was generated under confidential contracts.

An examination of the duration of confidential contracts shows that the average contract length fell from slightly over one year in 1989 to about 11 months in 1990. However, the split between different contract terms has been relatively constant for the rail industry as a whole over the last two years. On a railway basis, however, CN filed a higher percentage of contracts in 1990 for a duration of one year or less than in 1989. (Figure 4.6) While CP Rail's mix of durations was virtually unchanged, the other railways filed a higher percentage of longer-term contracts in 1990 than in 1989, thus reducing the relative importance of shorter-term contracts. There appears to be a trend among railway companies towards one-year contracts as over three-quarters of all contracts filed in 1990 were for a period of one year or less. Less than 10 per cent of contracts filed were for a period greater than two years.

There was a significant drop in 1990 in the number of evergreen contracts (i.e., contracts whose terms and conditions are automatically renewed beyond the nominal expiry date unless either party to the contract notifies the other). In 1990, only nine per cent of all new contracts filed were evergreen, as compared to 25 per cent in 1989. The percentage of CN evergreen contracts in 1990 was only half that of a year earlier. CP Rail signed less than five per cent of its 1990 contracts with an evergreen clause. This again could be tied to the uncertainty resulting from the recession.

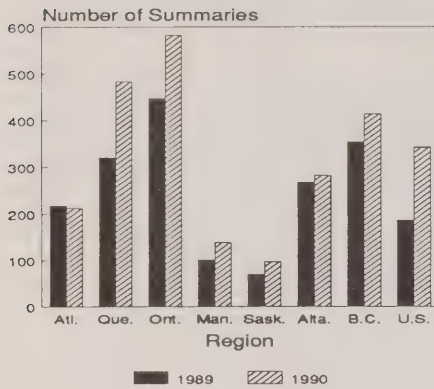
Confidential Contracts by Region

In terms of origins reported in confidential contract summaries, the regional distribution observed in 1990 was very similar to the one of 1989. Canadian origins accounted for 87 per cent of all origins in contracts filed in 1990, with U.S. origins accounting for the remaining 13 per cent. Atlantic Canada's proportion of origins, reported in confidential contracts, dropped slightly in 1990 from 1989. All other regions remained relatively constant in 1990 compared to 1989, with central Canada identified as an origin in over 40 per cent of the contract summaries.

To better demonstrate the origin-destination of transborder rail traffic moving under confidential contracts, the U.S. has been divided into four broad regions as illustrated in the map on the following page.

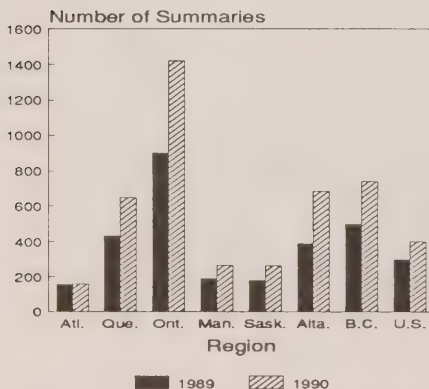
The south and mid-west regions of the U.S. accounted for an even higher proportion of U.S. origins than the 75 per cent in 1989. (Figure 4.7)

FIGURE 4.8
Origins Listed in CN Contract Summaries



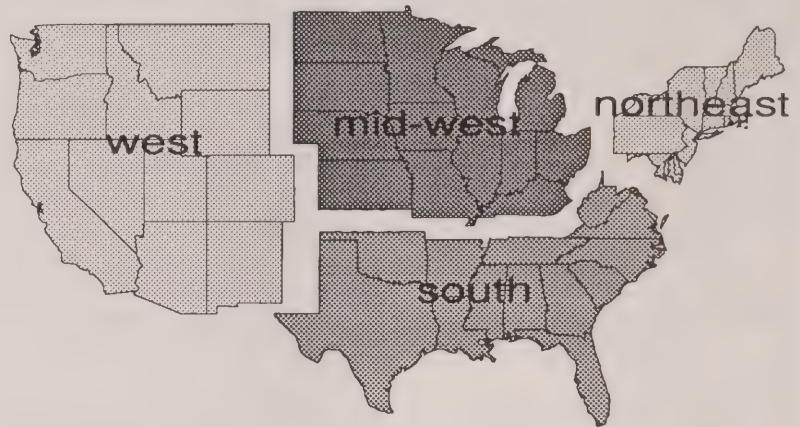
Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract. As a result, the total number of origins is greater than the number of contracts.

FIGURE 4.9
Origins Listed in CP Rail Contract Summaries



Note: For those contracts which contain more than one origin and/or destination, one origin is counted for each origin-destination pair contained in the contract. As a result, the total number of origins is greater than the number of contracts.

Major U.S. Regions



While CN and CP Rail filed contracts showing origins in all regions of the country and the U.S., there are some important regional differences between them. Figures 4.8 and 4.9 depict the number of contract summaries according to various regions of origin. Atlantic Canada was cited more frequently as an origin in CN's confidential contracts than CP Rail's, a situation explained by the relative importance of their respective networks in the region. CN also had a greater proportion of contract summaries with Quebec and U.S. regions in 1990 than CP Rail. CP Rail had a higher percentage of origins in Ontario than CN. The contract summaries of the other carriers had the majority of origins listed in the U.S., with the relative importance of Canadian regions falling by 10 percentage points in 1990 to 48 per cent of all their summaries. Most of these contract summaries were filed by U.S. railways. Over half of the Canadian origins identified in the summaries were in Ontario.

In terms of destinations listed in the confidential contract summaries, all regions of the country and the United States were represented more evenly than in terms of origins. For instance, central Canada represented only a third of all destinations and the United States was listed in 23 per cent of the summaries as a destination. The regional distribution of summaries regarding Canadian destinations in 1990 was similar to that of 1989. Regarding U.S. destinations, the second most cited region, the northeast, increased its representation in 1990, offsetting the still most frequent listed region, the mid-west. Similar to origins, CP Rail was more prevalent in Canadian western destinations than CN, while CN had more Atlantic Canada destinations. Over 40 per cent of CN's U.S. destinations were in the northeast region compared to a little more than 25 per cent for CP Rail. The other carriers show Canadian destinations in half of their summaries, with all four U.S. regions well represented.

Canadian origin-destination pairings in confidential contract summaries represented 67 per cent of all pairings in 1990, down from 70 per cent in 1989. Over 30 per cent of the origin-destination pairs involved Canadian-U.S. points. Looking at Canadian origins paired with U.S. destinations, Saskatchewan origins had almost 40 per cent of their destinations in the U.S., with the majority of those in the mid-west. Conversely, Manitoba and the Atlantic Canada regions as origins were paired with U.S. destinations proportionately much less often. Also, central Canada was reported as the destination half the time for U.S. origins in the south and the mid-west regions. CP Rail's presence in the west was evidenced again with a third of their contract summaries listing Ontario as an origin and reporting British

Columbia or Alberta as a destination, compared to only one-fifth for CN. The other carriers' Canadian origin-destination pairings of nine per cent of the total in 1990 is well below the average of 67 per cent for all railways. Virtually all of the other railways' contract summaries listing Canadian origins west of Ontario had only U.S. destinations. Four out of five of these U.S. destinations were in either the west or the mid-west. Similarly, destinations in the south and northeast regions of the United States accounted for 60 per cent of the U.S. destinations paired with Canadian origins east of Manitoba for the other carriers.

Commodities Carried Under Contract

Products from the chemical, pulp and paper, lumber, food and petroleum industries represent the commodities most frequently listed in the confidential contract summaries in 1990. These are the same top five commodities as in 1989; however, their ranking in terms of appearance in confidential contracts differed. Many more contracts listed chemicals and/or pulp and paper as their commodity, while there was only a marginal increase in the number of contracts with lumber listed.

There were still considerably more contracts covering lumber originating out of British Columbia than for any other commodity/region combination. This was followed in order of importance by chemicals from Ontario, pulp and paper from Quebec, and food products from Ontario.

More than one out of four destinations in Ontario chemical contracts were in the United States. For pulp and paper contracts, 96 per cent of origins were in Canada, mostly Quebec and Ontario, but 45 per cent of the destinations were in the U.S. About 40 per cent of destinations in B.C. lumber contracts were U.S. destinations, with half in the northeast region. Another 20 per cent of the destinations in B.C. lumber confidential contracts were in Ontario, presumably reload centres. Other significant origin-destination pairings include Alberta and Saskatchewan chemicals to the U.S. west and mid-west regions; U.S. chemicals to Ontario; Alberta lumber to Ontario and Quebec, presumably to reload centres; U.S. food products to Ontario, Quebec and the northeast region of the U.S.; and Ontario and Saskatchewan petroleum and coal products to the northeast and mid-west regions of the United States.

Shippers and Confidential Contracts

Shippers continued to move more of their traffic under confidential contracts and ranked them as the most important competitive factor.

Confidential contracts continued to be increasingly used by shippers during 1990 as more survey respondents than ever reported having a contract - 61 per cent of rail shippers. All sizes of shippers had contracts, although having a contract was more prevalent among the larger ones, where well over 90 per cent of the largest rail users responding to the survey reported having confidential contracts with Canadian railways in 1990. Although shippers in all industry groups reported having contracts, shippers in four sectors of activities - food products, wood, chemical and chemical products and paper and allied products - accounted for almost two-thirds of the respondents with contracts.

For the third consecutive year, rail shippers with confidential contracts indicated in their survey responses to the Agency an increase in the proportion of their rail traffic moving under contract. The average reported for 1990 was over 70 per cent compared to 65 per cent for 1989 and 60 per cent for 1988. These are unweighted averages based on responses to the Shippers' Survey, to be distinguished from the estimates supplied by the railways referred to earlier. While for all sizes of shipper the proportion under contract could vary from under 10 per cent to over 90 per cent, in general the larger shippers responding to the survey moved greater percentages of

their rail traffic under contract. The average proportion under contract did not vary much by industry, with the highest proportions being in the chemical and chemical products and the paper and allied products industries.

Overall, some 35 per cent of respondents indicated they shipped a greater proportion of their rail traffic under contract in 1990 than in 1989 and this proportion tended to increase with size of shipper. Only three per cent of respondents reported a smaller percentage of rail traffic under contract in 1990. Shippers in the mining, quarrying and oil well, refined petroleum and coal products and wholesale trade industries were among the industries reporting increased proportions of traffic moving under contract. Respondents who indicated a greater proportion of their traffic under contract in 1990 were also among those reporting an increase in total rail freight volumes; relatively twice as many of the respondents who indicated a greater proportion, reported a shift of traffic from truck to rail during the year as those who indicated the same proportion. Relatively more of them also had contracts expiring during the year and subsequently renewed with changes.

In negotiating or renegotiating confidential contracts with Canadian railways in 1990, most rail users continued to rank rate concessions as the factor they were most interested in obtaining, followed by service and rate escalation guarantees and then by equipment guarantees. These rankings did not vary much by size of rail user, although it is noted that small shippers gave a higher average ranking to equipment guarantees than larger shippers.

TABLE 4.2
Factors of Importance to Shippers in Confidential Contracts

Factor	Rank		
	1990	1989	1988
Rate Concessions	1	1	1
Service Guarantees	2	3	3
Rate Escalation Guarantees	3	2	2
Equipment Guarantees	4	4	4
Demurrage Relief	5	5	5
Most Favoured Buyer Clauses	6	6	6
Extended Credit	7	7	7

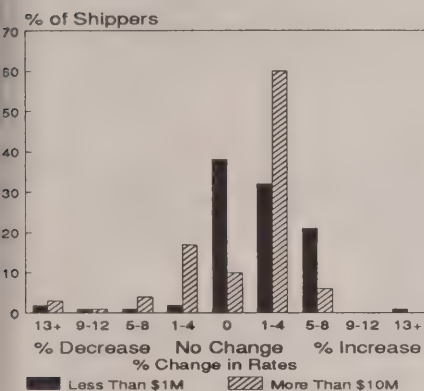
Rate Levels

Confidential contracts helped shippers control their rail transportation costs.

Respondents to the Shippers' Survey reported an average increase in rail freight rates during 1990 of approximately 1.3 per cent. Three out of five shippers reported an increase, with the rest divided equally between those reporting no change and those reporting a decrease. These proportions varied little regardless of whether the shippers' facilities were captive to one railway or had access to more than one railway within 30-kilometre interswitching limits. Although small shippers were more likely to report no change in rates, when changes were reported they tended to be of greater magnitude than for larger shippers. Average rate increases generally diminished with size of shipper. A greater proportion of large shippers than small shippers reported rate decreases. (Figure 4.10) The larger shippers who accounted for the majority of railway revenues reported average rail rate increases of under one per cent.

FIGURE 4.10

Rail Rate Changes Reported by Small and Large Shippers



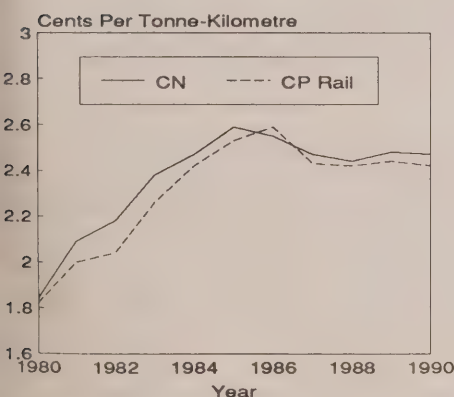
A greater proportion of shippers reporting rate increases were in the energy sector and rate decreases in the forest products sector, perhaps reflecting the relative economic performance of these sectors during the year.

Shippers were asked, as in the previous two years, to identify their company's response if a Canadian railway implemented a general commodity rate increase in 1990. Those who indicated that they absorbed the increase had an average increase in rail rates some six times higher than those who indicated that they successfully negotiated a reduction. This was particularly true of small and medium-sized rail users. In general, respondents who indicated that they had been in negotiations with Canadian railways in 1990 reported lower average rate increases than those who were not in negotiations.

The presence of confidential contracts certainly had an impact on the rate changes experienced by shippers. The proportion of respondents reporting a decrease in rail freight rates was four times as high for those with contracts as for those without them, and the average rate increase for those with contracts was less than half as large as for those without contracts. Respondents shipping over 70 per cent of their Canadian rail traffic under contracts indicated average rate increases of only one-half of one per cent. Similarly, respondents who shipped a greater proportion of their traffic under contract in 1990 than in 1989, reported much lower average rate increases than those who shipped the same proportion.

A large majority of companies of all sizes and industry groupings reported that their confidential contract rates in 1990 were lower than published tariff rates and this held true regardless of the percentage of the company's Canadian rail traffic shipped under confidential contract rates. Among shippers who had contracts in both 1989 and 1990, about 25 per cent reported lower contract rates in 1990, another 25 per cent reported no difference in rates, and 50 per cent reported higher rates. Relatively more larger shippers reported lower contract rates than smaller shippers, many of whom reported no change in rates. This generally was true regardless of the percentage of the company's Canadian rail traffic shipped under contract. On the other hand, a greater proportion of those shippers who increased the percentage of their traffic under contract from 1989 to 1990, reported lower contract rates in 1990 than those who shipped the same percentage.

FIGURE 4.11
Revenue per Tonne-Kilometre
CN and CP Rail



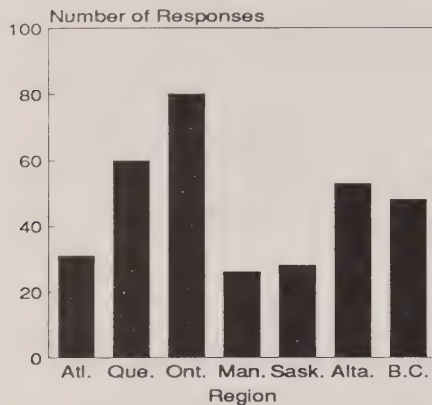
1990: Preliminary Figures

While the responses to the survey indicate an average increase in rail rates of 1.3 per cent, the average revenue per tonne-kilometre reported by CN and CP Rail declined in 1990. (Figure 4.11) In addition to being influenced by the overall level of freight rates that is set by the competitive environment, railway average revenue per tonne-kilometre is also very much subject to changes in traffic mix and the average length of haul. If the railways were to carry a smaller proportion of high-rated commodities in a particular year, that would tend to lower the average revenue per tonne-kilometre, as would any increase in average length of haul, given that rail rates per kilometre generally diminish with distance. During 1990, the railways had increased tonnages of relatively low-rated bulk products and decreased tonnages of relatively high-rated motor vehicles and other manufactured goods. Furthermore, the average length of haul increased slightly. These factors, in addition to the competitive environment, probably account for most of the decrease in average railway revenue per tonne-kilometre.

Shippers' Assessment

For the third year in a row, responding shippers, small, medium and large, reported confidential contracts as the most important factor in achieving competitive terms and conditions for rail services. Independent surveys conducted in British

FIGURE 4.12
Shippers Reporting Positive Impact of
Confidential Contracts by Region



Shippers in all regions of Canada used interswitching and reported a positive impact.

Columbia and the Atlantic provinces indicated the high regard for confidential contracts held by shippers in these regions, and the data from the Agency's Shippers' Survey confirmed that this was true in the other regions of Canada as well. A substantial number of respondents in all regions of Canada assessed the impact of confidential contracts as being positive in 1990. (Figure 4.12)

Carriers' Assessment

Canada's major railways have acknowledged the wide-spread use of confidential contracts in the new competitive environment. CP Rail stated, in its submission, that "Confidential contracts have allowed CP Rail to compete more effectively."

Competitive Access and Dispute Resolution

Interswitching

One of the regulatory provisions enabling shippers to obtain competitive access to a railway other than the one on which they are located is interswitching. Under the interswitching provisions in the *NTA, 1987*, where the point of origin of a movement of traffic is within a radius of 30 kilometres of an interchange, a shipper located on one railway can have its traffic interchanged to another railway for the line-haul. The Agency prescribes the maximum rates that one railway can charge another for an interswitching move. Similar provisions apply with respect to terminating traffic.

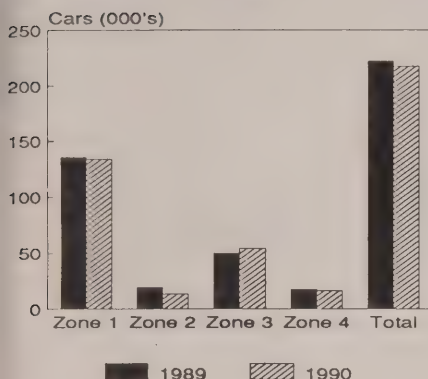
Rail users reported that, of their facilities that had direct rail access, some two-thirds had access to the lines of a single railway only and that, of these, over 60 per cent were within 30 kilometres of an interchange with another railway. The proportion of facilities with single railway access and within the 30-kilometre interswitching limits was highest in Ontario and Manitoba and lowest in Nova Scotia and Alberta. Overall, a greater proportion of the larger rail shippers, many of whom are resource-based and located in remote areas, had access to a single railway only and were beyond the interswitching limit.

Some 60 per cent of respondents indicated that they had been in negotiations with Canadian railways in 1990 and, of these, two out of five used the possibility of interswitching as a bargaining tool. As a major shipper commented, "Its availability is an advantage during contract negotiations." Given that larger shippers were more active than smaller ones in negotiations, they were mostly the ones using interswitching as a bargaining tool.

Shippers who had cars interswitched in 1990 were asked the primary reason for doing so. Responses indicate that generally large shippers interswitched cars in order to obtain more competitive terms and conditions for their traffic, while small shippers placed relatively more importance on obtaining better routings. Three out of five respondents who had cars interswitched in 1990 indicated that interswitching had a positive or very positive impact on their firms, with at least 50 per cent of the respondents in each region of the country giving these ratings.

The number of cars interswitched by CN and CP Rail declined by two per cent in 1990 compared to 1989, reflecting the general downturn in economic conditions. This decline is illustrated in Figure 4.13, which shows interswitching data for 1989 and 1990 based on preliminary data for 1990 and revised data for 1989. (Data on a comparable basis is not available for earlier years.) Although there was a decline in

FIGURE 4.13
Interswitching by Zone
CN and CP Rail



overall interswitching, the number of cars interswitched by CN for CP Rail actually increased by some five per cent as a result of CP Rail's increased grain traffic.

Four zones based on distance have been established by the Agency for the purpose of setting maximum rates. Zone 1 covers distances up to 6.4 kilometres and is equivalent to the four-mile limit in effect before 1988; zone 2 covers distances from over 6.4 kilometres to 10 kilometres; zone 3 from over 10 kilometres to 20 kilometres; and zone 4 from over 20 kilometres to 30 kilometres. Over 60 per cent of interswitching took place in zone 1 and about one-quarter in zone 3. About 30 per cent of the zone 1 interswitching occurred in Thunder Bay and was caused by the exchange of grain cars for delivery to terminals. There was also major interswitching activity at Vancouver, involving a variety of bulk and containerized commodities.

In their submissions to the Agency on the operation of the *NTA, 1987*, both CN and CP Rail were opposed to the application of *NTA* interswitching regulations to interswitching movements between Canadian and U.S. railways. CP Rail, although it expressed concerns about the Agency interpretation of the provisions permitting extension of interswitching beyond the 30-kilometre limit, nevertheless recognized that the interswitching provisions have given many more shippers access to competing rail services. CN continued to express opposition to the principle of regulated interswitching rates based on system-wide average costs and supported instead market-based rates set in negotiations between buyer and seller of the interswitching services.

Competitive Line Rates

Another of the regulatory provisions enabling shippers to obtain competitive access to a railway other than the one on which they are located is competitive line rates (CLRs). Any shipper who is local to one railway and beyond interswitching limits can ask its local railway to establish a CLR for moving its goods between the point of origin or destination of the traffic and the nearest interchange with a connecting railway. To do so, the shipper must already have reached an agreement on rates and other conditions with the connecting railway. If the shipper and the local railway cannot agree on the CLR, the shipper can ask the Agency to determine the CLR according to legislated guidelines. CLRs were instituted in order to redress the balance of power between captive shippers and railways in a deregulated environment, a remedy made even more important by the elimination of area or "umbrella" rates, which were formerly established by railways under the regulatory provisions, now annulled, permitting them to practice collective rate-making.

Since the *NTA, 1987* came into effect, shippers have made, in effect, only two applications to the Agency for competitive line rates, and neither application involved both CN and CP Rail. One application, made in 1988 and repeated in 1989 and in 1990, was from Alberta Gas Chemicals Limited for a movement of methanol and the other, from CSP Foods Limited in 1989, resulted in the establishment of three CLRs for the movement of canola oil. For the majority of shippers, it seems, simply the possibility of them asking for a CLR increases their chances of reaching agreement with the local railway. As one large shipper based in western Canada expressed it when referring to CLRs and dispute resolution provisions: "For a great many shippers, merely the threat of using these as negotiating tools is sufficient to facilitate meaningful dialogue between the negotiating parties."

Railway comments spring from a different perspective. CN considers the bargaining power given to shippers by CLRs to be undue, resulting in lower prices that threaten the health of the railway industry. CN is further concerned that

*Competitive line rates
played an important role as
bargaining tools.*

competitive access provisions allow some of the benefits of one railway's investments to be appropriated by its competitors. CP Rail has expressed similar concerns: "While CLRs are ostensibly intended to benefit shippers, there will be little benefit to most shippers in the long run if railway revenues are pushed below a level necessary to support continued investment." Of the over 300 rail users who responded to the Shippers' Survey, less than two dozen indicated that they had even undertaken negotiations with connecting railways with the objective of having CLRs established with their local railways.

Dispute Resolution Provisions

The *NTA, 1987* contains a number of provisions, namely mediation, final offer arbitration and public investigations, meant to be used in the event that shippers and carriers are unable to reach agreement on the terms and conditions for the transport of goods. As was the case in 1988 and 1989, little use was made of these provisions during 1990, indicating that shippers and carriers are generally able to reach agreement on matters of mutual interest without the involvement of the Agency. This was stated succinctly, in a submission from a major shipper association, as follows "The fact that few disputes have reached the NTA is a credit to the efficacy of the Act. Clearly, disputes are being worked out in the most efficient manner; that is privately between the parties."

During 1990 the first final offer arbitration was made. CN, the carrier involved, alleged that the arbitrated rate was not compensatory and applied to the Agency to set it aside. The application was denied. CN subsequently filed with the Federal Court leave to appeal on this matter. Both CN and CP Rail, in their submissions to the Agency on the operations of the Act during 1990, stated their opinion that any rate determined by an arbitrator should be required to be compensatory.

The Competitive Environment in Summary

The provisions of the *NTA, 1987* are designed to promote competition between railways and between modes. Shippers can use confidential contracts to negotiate rate and service packages specific to their needs and they can use the competitive access and dispute resolution provisions either as bargaining tools in their negotiations or to access another railway or resolve a dispute. Shippers are generally positive about the impact of these provisions on their operations in this period of heightened domestic and international competition and count confidential contracts and competitive access among the most important factors in achieving competitive terms and conditions. Typifying this attitude, a major association, in a submission to the Agency, said "The *NTA* and the competitive provisions contained therein are only one part of an overall global competitive environment which business must operate in. All of the provisions of the *NTA* are necessary to maintain that competitive fabric."

Respondents to the survey were asked to assess the willingness of Canadian rail carriers to compete with each other for their traffic. The results clearly indicate that a majority of rail users consider the railways to be interested in competing. Furthermore some 26 per cent of the respondents indicated they thought the railways were more interested in competing in 1990 than in 1989. These positive assessments on intramodal competition were given by shippers with direct rail access in all regions of the country and by all sizes of shipper, although a somewhat greater proportion of larger shippers than smaller shippers considered the railways interested in competing and more interested this year than last. These assessments also held true regardless of whether the shipper's rail traffic was primarily in the

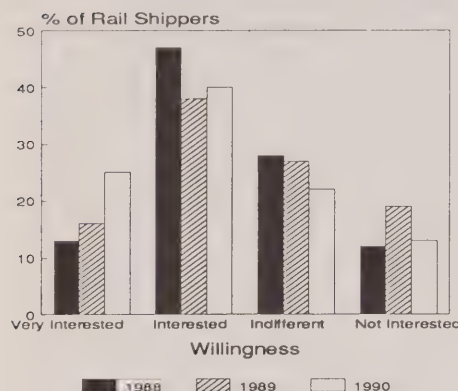
Shippers and railways seldom had to use the Agency's dispute resolution mechanisms.

Both shippers and railways report that competition was more intense in 1990.

The New Rail Regulatory Environment: A Summary of the Views of Shippers and Railways

	Shippers	Carriers
<ul style="list-style-type: none"> Confidential Contracts 	<ul style="list-style-type: none"> Increasing use by the shippers. Considered the most important provision for achieving competitive terms and conditions for rail users. 	<ul style="list-style-type: none"> Provision has permitted more effective intramodal competition. Lower rates under confidential contracts have not yielded higher volumes.
<ul style="list-style-type: none"> Competitive Access <ul style="list-style-type: none"> - Interswitching 	<ul style="list-style-type: none"> New rules provide greater access to competing rail services. 	<ul style="list-style-type: none"> Country-wide prescribed charges fail to reflect variations in operations. Favour market-based interswitching rates like in U.S. as opposed to Canadian regulated rates.
<ul style="list-style-type: none"> Competitive Line Rates (CLR's) <ul style="list-style-type: none"> - 	<ul style="list-style-type: none"> In the absence of collective rate making, and with confidential contracting, CLR is the lever needed to prevent unjust discrimination. Rated 2nd and 3rd in importance for achieving competitive terms and conditions for rail services in 1989 and 1990, respectively. 	<ul style="list-style-type: none"> CLR's give shippers bargaining power to obtain lower rates. No CLR provision in the U.S. legislation.
<ul style="list-style-type: none"> Dispute Resolution <ul style="list-style-type: none"> - Final offer arbitration 	<ul style="list-style-type: none"> Generally viewed as last resort option, but necessary provision in overall process. For captive rail shipper, a provision essential to obtain more competitive services. 	<ul style="list-style-type: none"> Agency rulings on determination of compensatory level in respect to arbitration case - an issue with railways.
<ul style="list-style-type: none"> Rationalization 	<ul style="list-style-type: none"> Not raised by shippers as an issue in survey returns. 	<ul style="list-style-type: none"> Advocate use of transitional funding for shippers. Continued streamlining of rationalization process needed to improve railways' efficiency. A costly, laborious and time-consuming process, somewhat unique to rail; other modes have more freedom to exit.

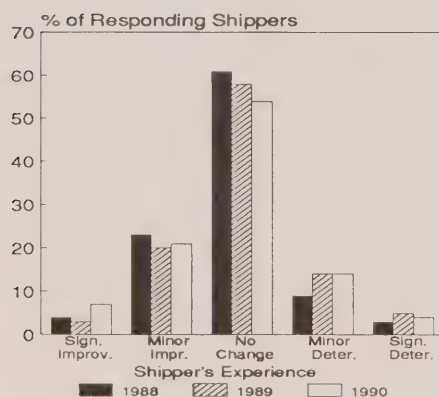
FIGURE 4.14
Willingness of Railways to Compete



domestic market or the transborder market, and regardless of the percentage of the shipper's traffic moving under confidential contracts. Not surprisingly, there was a relationship between the kinds of rate changes experienced by shippers in 1990 and their assessment of the railways' willingness to compete. The largest proportion of respondents reporting that the railways were interested in competing (some 91 per cent) was among the group whose rates went down by five to eight per cent. However, even among those whose rates went up by five to eight per cent, more than half reported that the railways were interested in competing. The shippers' assessment of the railways' willingness to compete in 1990 was more favourable than in the two previous years. (Figure 4.14)

The fact remains that one out of three respondents considered the railways indifferent or not interested in competing with each other in 1990, and that one-sixth reported the railways less interested than the year before. These shippers were of all size categories and from all regions of Canada. More than half of them did not have confidential contracts and many were in the forest, chemical and food products sectors. In addition, a relatively greater proportion of these shippers shifted traffic away from rail to other modes of transport during 1990. The following is an example of the type of comment made by these shippers: "Still remains resistance on the part of Canadian railways to compete for each others traditional traffic." On the other hand, most of the respondents who made comments on competition between the railways had something favourable to offer.

FIGURE 4.15
Overall Change in Rail Services Reported

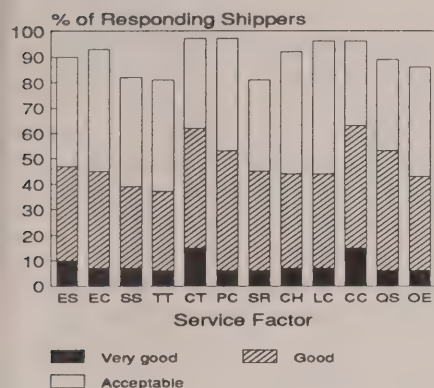


The comments from CN and CP Rail certainly support the contention that there is competition in the market-place. Their view, however, is that the amount of competition, under the present transportation regulatory and policy environments, is such that the ongoing viability of Canada's railway system is at stake. Among the regulatory and policy deficiencies they claim have brought about this state of affairs they mention the following: the trucking mode not paying its full share of the cost of public highways and, as well, benefitting from diesel fuel taxes paid by the railways; the competitive access provisions of the legislation, said to have resulted in a significant drop in railway rates compared to inflation and to loss of traffic to U.S. railways; the Agency guidelines on apportionment of costs for grade separation projects which, say the railways, favour road traffic; the more onerous taxation regime imposed on Canadian railways compared to U.S. ones, primarily in the areas of income, property and fuel taxes and depreciation rates; and, lastly, the complexity of the process to abandon or sell part of the railway line. The railways call for the elimination of the alleged inequities and the implementation of a comprehensive national freight transportation policy in order to allow the policy declaration of the *NTA, 1987* to be truly effective.

Nevertheless, in a period of declining traffic, the new freedoms railways obtained under deregulation have given them the flexibility needed to hold on to their markets. They have been able to give their customers innovative rate and service packages that earned their loyalty while at the same time they were able to cut costs through increased opportunities for branch line abandonment.

Both CN and CP Rail have taken steps to adapt to the new competitive realities through reorganization, cost control and investment. (These will be addressed in the sections on Performance and Rationalization.)

FIGURE 4.16
Shippers' Rating of Rail Service Factors



Legend: ES = Equipment Supply;
EC = Equipment Condition; SS = Switching
Service; TT = Transit Time; CT = Car Tracing;
PC = Product Care; SR = Service Reliability;
CH = Claims Handling; LC = Liability
Coverage; CC = Carrier Cooperation;
QS = Overall Quality of Service; OE = Overall
Efficiency of Service

Service

More than one in four shippers responding to the survey reported an improvement in the service provided by Canadian railways in 1990 compared to 1989, with a large majority of the remainder reporting no change. While the proportion reporting improved service held true for all regions of Canada and for all sizes of shipper, for the largest shippers the proportion reporting improvements was 40 per cent. Figure 4.15 shows that in each of the three years since regulatory reform a sizeable proportion of shippers has reported improvements in railway services.

While shippers from all industry groups reported improvements, a relatively greater proportion of them were in the plastic products and refined petroleum and coal products industries. Whether shippers had confidential contracts in 1990 appears to be related to their assessment of railway services. Of those with contracts, 38 per cent reported an improvement, in contrast to 14 per cent of those without contracts. In addition, relatively more of the respondents whose rail rates went down reported an improvement in railway services than those whose rates went up.

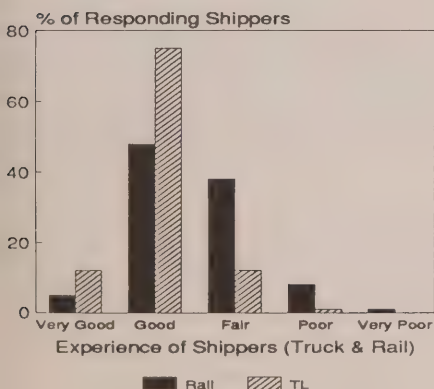
The minority of shippers, some 17 per cent, who reported a deterioration in railway service from 1989 to 1990 were mainly small to medium-sized firms using rail for 30 per cent or less of their traffic. Not surprisingly, twice as many of these shippers reported having shifted traffic from rail to other modes during 1990 as from other modes to rail.

Shippers were also asked to evaluate various service factors as they applied to Canadian rail carriers in 1990. The results generally indicate satisfaction with railway services during the year. (Figure 4.16) The highest positive ratings were given to car tracing, product care, carrier cooperation and overall quality of service while transit time, reliability and switching, with one in five shippers expressing dissatisfaction, received the most negative ratings. The service factors receiving the highest and lowest evaluations did not appear to vary much by size of shipper. It was noted that there was a strong positive correlation between the respondents' evaluations of changes in railway service from 1989 to 1990 and their evaluation of the various service factors; respondents who reported improvements in year to year railway service gave more positive ratings to the service factors than those who reported no change, who in turn gave more positive ratings than those who reported a deterioration.

An evaluation of service factors was also asked of shippers who use the truck mode. Figure 4.17 summarizes the evaluations of the overall quality of service for those shippers who reported using both the rail and truck modes during 1990. Shippers' perceptions were much more favourable to the service provided by trucking firms than by railways. For nine of the ten service factors where comparisons are possible, truck received considerably higher percentages of positive ratings than rail. The one exception was shipment tracing, where truck was only marginally ahead of rail. The greatest difference in ratings between the two modes was in transit time.

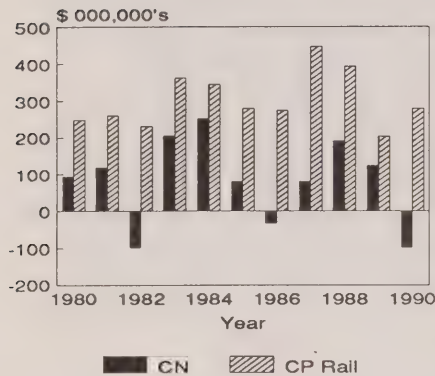
During 1990 the Agency did not have any increase in the number of complaints received concerning rail service. It seems that the majority of shippers, even though evaluating rail service lower than truck service, are generally satisfied with the service they receive and with the improvements in service being shown by the railways.

FIGURE 4.17
Shippers' Rating of Overall Quality of Service



Carrier Performance

FIGURE 4.18
Net Income
CN and CP Rail

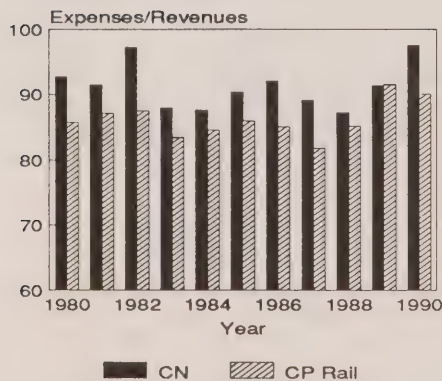


1990: Preliminary Figures

The amount of traffic carried by CN and CP Rail changed in different directions in 1990 and this was equally true of their financial performance. CP Rail's freight revenues increased from 1989 by some \$68 million (three per cent) to over \$2.3 billion while CN's freight revenues declined by \$117 million (3.6 per cent) to the \$3.1 billion level. While both railways experienced a decline in their non-freight rail revenues, the pattern diverged in respect to rail expenses. CP Rail, in spite of inflation and a small increase in traffic, managed to reduce rail expenses by 0.6 per cent. CN's rail expenses, on the other hand, even though traffic went down, increased by three per cent. Additional labour costs, incurred as a result of an arbitration award, higher fuel costs and the costs of increased short-term leasing of equipment were the main causes of CN's increased expenses. These revenue and expense results had a direct impact on CN's net income before taxes. While CP Rail was able to increase its net income to the \$278 million mark, CN saw its net income of \$123 million in 1989 change to a loss of nearly \$100 million in 1990. This is illustrated graphically in Figure 4.18, which clearly shows the differences in financial performance of the two railways. CP Rail has had a net income in excess of \$200 million every year since 1980 while CN has managed this amount only twice, in 1983 and 1984. It has registered a net loss in three of the past ten years.

From its inception in the 1920s as a collection of money-losing railway lines, CN has been a more expensive railway to operate than CP Rail. Not only were there relatively more employees for the traffic tendered, but many of the lines were located in marginal areas with limited economic potential. As a result of this, CN's output per employee or per kilometre of track has historically been lower than CP Rail's; this has been especially true for output per employee, which was, on average, about 80 per cent of the CP Rail level during the last decade. The trend, however, has been towards closing the gap between the two railways. Another factor having a significant impact on CN's profitability is the much higher debt load carried by CN. While management made substantial reductions in the long-term debt during 1988 and 1989 by disposing of assets, during 1990, company indebtedness increased by \$175 million to almost two billion dollars. This leads to higher interest expenses. Another method of assessing the performance of a company is through examination of its operating ratio, which is defined as the ratio of the operating expenses to the operating revenues. The higher the ratio, the more difficult it is for the company to reduce debt, raise capital for investment or show a profit. Figure 4.19 shows the operating ratios for CN and CP Rail since 1980. For all years except 1989, CP Rail has had a lower ratio than CN.

FIGURE 4.19
Operating Ratios
CN and CP Rail

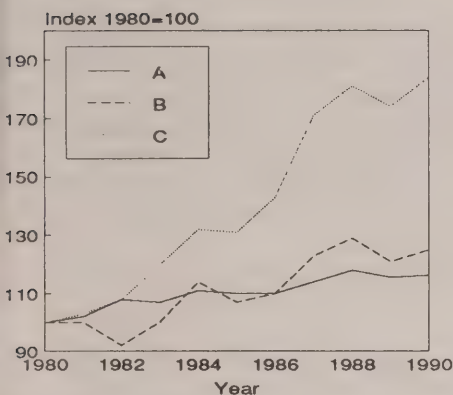


1990: Preliminary Figures

Even though CP Rail's financial indicators are more favourable than CN's, this does not mean that CP Rail is satisfied with them. In their submission to the Agency, CP Rail stated "...if rates of return continue to be low, the ability to sustain capital investment in the private rail network in Canada will be at risk." Similar sentiments were voiced by CN in their submission.

Both CN and CP Rail have taken steps to survive the current economic difficulties and to position themselves to pursue opportunities that will arise later in the decade. CP Rail has instituted a "Shipment Management System" to allow them to manage the movement of customers' goods according to mutually determined schedules. Train lengths are being reduced to help meet time-sensitive shipper needs and significant improvements have been made in consistency of on-time train performance. In reacting to the Free Trade Agreement and its impact on the market-place, CP Rail is becoming more continental in its thinking and action. The Soo Line has been integrated into CP Rail both organizationally and operationally,

FIGURE 4.20
Rail Productivity Indices



1990: Preliminary Figures

Legend:

- Revenue tonnes per carload
- Revenue tonne-kilometres per route kilometre
- Revenue tonne-kilometres per employee

and the same strategy is under way for the Delaware & Hudson. The name "CP Rail System" has been adopted to describe the North American service. Capital expenditures in 1990 amounted to over \$180 million, the bulk of it on track and roadway. Effort has also gone into research of more operationally efficient unit trains and into training of personnel in areas of key skill development. CN also has invested in this area, referring to "an ambitious quality training program that gets employees involved in the process of continuously finding ways to improve service". CN has continued to take action to lower its labour costs, including a 20 per cent reduction in its management ranks in 1990-1991. Furthermore, CN is taking action before the Canada Labour Relations Board to consolidate its six equipment unions into one, and its two operating unions into one. Other cost-cutting measures include the elimination of cabooses from freight trains, which started in 1990.

Initiatives of this nature have been under way for some time and many of them have had a direct impact on railway productivity. The trends towards increasing productivity appear to have resumed from the setbacks of 1989. (Figure 4.20)

Network Rationalization

Abandonment Activities

The *NTA, 1987* requires the Agency to report in the Annual Review on abandonment activities in the year under review and on the railways' planned abandonments for the current year. There are three main types of activity the Agency deals with under the network rationalization program: new line abandonment applications (or reconsiderations), applications for review, and conveyance applications. Before any new abandonment application can be considered by the Agency, the railway must file a Notice of Intent to apply and wait 90 days before filing the application. In cases of previous applications where the Agency ordered the operation of the line continued, these must be reconsidered once every three years after receipt of an application. There are also instances when the Agency receives requests from interested parties to re-examine an Order it has issued previously and to vary or otherwise alter the original Order; such a request is filed in the form of an application for review. Lastly, to obtain approval to have a rail line conveyed to another interested party the railway presently owning the line must file a written notice of the agreement to convey the line. Major cases during 1990 involved proposed conveyances by CP Rail to the Central Western Railway Company and by CN to the Ontario Northland Transportation Commission.

The legislation limits the annual amount of railway line that can be abandoned to four per cent of the total route mileage of each railway. The 1990 total route mileage for each railway represents the total route mileage that was supplied by the carrier as of December 31, 1987 with adjustments due to abandonments, conveyances and new line construction in 1988 and 1989. The percentage of total route miles authorized for abandonment for each railway in 1990 is determined by dividing the number of miles ordered abandoned effective in 1990 by the total route mileage of the railway as of January 1, 1990. In this regard, the Agency permitted CN to abandon 1.19 per cent of its network. While CN had cases before the Agency totalling slightly in excess of the full mileage limitation, it is difficult to expect all these cases to result in abandonment effective in 1990. In fact, five cases, totalling 0.95 per cent, were ordered retained; in four cases, representing 1.14 per cent, the effective date of abandonment was set in 1991 to give VIA Rail or affected shippers

CN and CP Rail plan to file new applications for rail abandonment in 1991 covering about 1,136 miles.

time to adjust to the new situation; and nine cases, equalling 1.60 per cent, were carried over into 1991 for a variety of reasons, which included cases whose six month legislative deadline was beyond December 31, 1990. In most of these cases the Agency issued an Order and Decision in early 1991.

By comparison, CP Rail had nearly 5.2 per cent of its network before the Agency for abandonment in 1990. The Agency ordered CP Rail to abandon 3.75 per cent effective in 1990. In addition, CP Rail was allowed to abandon 92 miles (or 0.69 per cent of its network) of lines that were previously protected and not subject to the four per cent rule. Because the balance of the caseload was provided to the Agency by CP Rail after June 1, there was insufficient legislative time to process these cases within 1990. These cases are expected to be dealt with by the Agency early in 1991.

An overview of abandonment activities is supplied here and more detailed figures are reported in Appendices D.2 to D.6.

As shown in Appendix D.2, there were a total of 13 Notices of Intent to apply to abandon lines in 1990; of these, nine were followed by formal applications for abandonment during the year. Additionally, one application was filed relating to a Notice of Intent which had been submitted in 1989. As indicated in Appendix D.3, the Agency received 10 new applications for abandonment in 1990.

In total during 1990, the Agency had 41 active abandonment cases before it, requiring decisions either within 1990 or early 1991. These included several requests for review of previous Orders, new applications filed in 1990, applications carried over from previous years and applications requiring reconsideration. Twenty-two cases involved CN lines, 18 were for CP Rail trackage and one case involved CSXT trackage. Appendix D.4 provides further details on the 41 abandonment cases and focuses on individual line segments. The focus on line segments is important because the Agency can group or subdivide line abandonment applications to ensure that any permitted abandonments take place in a manner which ensures rational improvements in network efficiency. Decisions issued early in 1991 are reflected in Appendix D.4.

Decisions on all but two of the cases that were carried forward from 1989 were rendered in 1990. The two exceptions were cases where VIA Rail operated passenger trains over lines and the proceedings of these cases were suspended to allow VIA Rail and CN time to negotiate future VIA Rail use of the lines. Decisions for these cases were released in early 1991. The Agency issued 20 Orders, as indicated in Appendix D.5, containing its decisions on 21 of the 41 cases listed in Appendix D.4. Of the remaining 20 active cases, three involve 1989 abandonment decisions that have been stayed; two, as stated above, involved negotiations between CN and VIA Rail; five involve reconsiderations due for completion in 1991; nine involve applications carried over into 1991 for a variety of reasons; and one case involves an application for which abandonment was made conditional, upon construction of a connection, by an Order issued by the Canadian Transport Commission in 1986. Of the 20 cases carried forward, 11 had decisions released in early 1991.

The Agency canvassed 15 railway companies as to their plans for rail line abandonment in 1991. As indicated in Appendix D.6, BNR, CN, CP Rail and CSXT were the only companies to indicate that they may have applications, while the others indicated that they would not be filing any applications in 1991. BNR intends to apply to abandon one 50-mile segment of line; CN plans to file 20 applications covering 486 miles; CP Rail anticipates filing 26 applications covering 650 miles; and CSXT plans to apply to abandon three segments of its lines totalling nine miles of track.

Rationalization Issues

Essential Rail Network

The 1988 Review included the report on Agency consultations with provincial governments, shippers, carriers and other parties interested in defining an essential rail network. This issue has been raised again in 1990, in particular by the Atlantic Provinces Transportation Commission, which brought its concern to the Minister of Transport. In its submission to the Agency, the APTC expressed its concern on this matter as follows:

"Although the public interest criteria in the Act are substantially the same as the ones identified by the Agency for essential rail networks, these cannot be considered by the Agency when dealing with an abandonment application unless at the time of the application, the line is economic or unless the line has a reasonable probability of becoming economic. The problem being that it is entirely conceivable that rail line abandonment applications could include lines that clearly meet the essential network criteria but cannot be considered in that respect by the Agency for the reason that, at the time of the application, they are uneconomic with no reasonable probability of becoming economic in the foreseeable future."

Transitional Funding

The *NTA, 1987* provides for transitional funding to enable shippers affected by a line abandonment to overcome obstacles in switching to another mode of transport. This funding, described in section 175 of the Act, was a key element in the consultations which led to the Act and was to be based on savings generated by relieving the government of the obligation to pay subsidies on the operation of unprofitable branch lines. In the 1989 Annual Review, concern was expressed that the transitional funding provisions had been administered by Transport Canada in such a restrictive manner that only one application had been approved during the first two years. Similar concern has been shown in comments received from the Government of Quebec. The Government of British Columbia has expressed regret that the transitional funding provisions appear to preclude funding of short-line railway operations.

Even though Transport Canada has indicated to the Agency that several applications for funding were made during 1990, none of them were approved, although several continue under active consideration. This issue remains of considerable concern.

Actual Loss Determinations

Early in 1990, the Agency issued Decisions in respect of CN's applications to abandon the operation of the Chapais and Chester subdivisions. In these Decisions a number of important costing issues were addressed. The resolution of these issues has resulted in significant changes in methods of determining actual losses under section 163 of the Act.

The new costing methodologies have been applied in the development of the cost of capital invested in roadway property, of crew wage costs and of costs allocated to bridge traffic. Furthermore, it was determined that any surplus currency surcharges on traffic originating in Canada and terminating in the U.S. should be included as revenue attributable to the operation of a branch line. These factors have resulted in actual loss determinations that are more cost and revenue specific to the operation

of a particular branch line. In consequence, the Agency's determinations of the present and future economic viability of a branch line have become more indicative of the specific operational and financial characteristics of the line.

Other Issues

With respect to proceedings before it, the Agency has complete discretion in awarding or denying costs. Each application for costs is decided on its own merits. In considering whether costs should be awarded, the Agency examines whether the intervenor has made a substantial contribution to the Agency's discharge of its statutory responsibilities. During 1990 costs were awarded in two abandonment cases and denied in several others.

Requests by intervenors for the disclosure of costing information and detailed railway working papers claimed to be confidential by the railways became more common in 1990. In these situations, intervenors must indicate how their request is relevant to the proceeding and railways must demonstrate how the release of the information would cause them direct specific harm. The Agency will place the requested information on the public record when the information is relevant and when any specific direct harm is not sufficient to outweigh the public interest for disclosure.

Carrier and Shipper Assessments

CP Rail has expressed satisfaction with the Agency's handling of abandonment applications and has called for broader use of transitional funding to assist the conversion to lower cost transportation alternatives for shippers. In their submission to the Agency they stated that:

"In Western Canada, the System Improvement Reserve fund has been successfully used to finance lower cost alternatives to the operation of high cost grain lines. Broader adoption of this concept would provide for an overall more cost-effective use of public funds, while encouraging railways to target resources in areas where rail is the better option."

While CN has expressed concern over the changes in costing methodologies and on the confidential information issue, they note there has been "some recent progress in this area".

The shippers, on the other hand, have been silent on the issue of rail network rationalization. Fewer than one-half of one per cent of the respondents to the Agency's Shippers' Survey made any reference to line abandonment. Moreover, communications received from shipper associations on the working of the Act have not raised any questions on rationalization.

TRUCKING SERVICES

Highlights of 1990

Regulatory Environment

The competitiveness of Canadian carriers, cabotage enforcement, owner-operators and driver training were key issues addressed by government and industry initiatives. The entry process was increasingly uniform across most jurisdictions although disparities existed in the application of the safety provisions of the legislation.

Structure and Operations

Carriers sought to deal with problems of excess capacity and improve their competitive position through broader market coverage, consolidations and mergers.

Competition and Rates

Shippers continued to benefit from increased competition in most market segments. Price competition was strong in the domestic and transborder truckload sectors. In transborder operations, imbalances affecting the cost structure of Canadian carriers remained a contentious issue.

Financial Performance

Carriers in most regions suffered a decline in financial performance, due in large part to weaker demand. The spread in operating margin between Canadian- and U.S.-based carriers continued to widen.

Regulatory Environment

Application of the *Motor Vehicle Transport Act, 1987*

Over 98 per cent of MVTA applications were approved.

The relative number of opposed applications continued to decrease.

Against the backdrop of an industry characterized by highly competitive conditions, the question of uniformity among jurisdictions in the entry process ceased to be a contentious issue during 1990. In jurisdictions where applications for broad operating authorities were eliciting opposition from established carriers, applicants increasingly tailored their licence applications to minimize such opposition.

The prevalence of reduced entry controls is reflected in the disposition of applications. According to information supplied by provincial and territorial authorities, more than 98 per cent of applications for operating authority under the *Motor Vehicle Transport Act, 1987 (MVTA)* were approved. A total of 62 applications were denied in 1990. The number of opposed applications continued to decrease; applications opposed were mostly for broad general freight authority, or for speciality transport.

The backlog of applications in Manitoba has largely been resolved through the introduction of more streamlined procedures. Despite a more open policy with respect to designated truckload service, the Manitoba Motor Transport Board still maintained a more restrictive and transitional orientation than most other jurisdictions, especially in respect to broad general freight applications.

With the reverse onus public interest test scheduled to expire at the end of 1992, industry associations and individual carriers (particularly those in specialized services such as auto-hauling) have placed more emphasis on developing options and strategies for the post-transition period. In terms of the entry process, consideration will be given to whether the public interest test should be retained or modified and, on a broader scale, whether the country should move towards a more open entry regime, including alternative cabotage rules.

A number of proposals for immediate short term adjustments were also advocated during 1990. The Ontario Trucking Association, for example, called for a moratorium on the issuance of new intra and extra-provincial operating authorities for Ontario.

Regulatory/Legal Decisions

Several on-going and broad questions relating to competition and market abuse were raised during public hearings on applications and in court challenges to regulatory board decisions.

In its decision granting the United Parcel Service Canada Ltd. (UPS) application, the Manitoba Board stipulated a number of conditions that aimed at countering market abuse that might arise from the proposed service. Subsequent to the Board's decision, UPS launched a legal appeal questioning the Board's authority under the *MVTA* to "impose rate and rate-related restrictions" in respect to extra-provincial operating licences. The decision of the Manitoba Court of Appeal, which was rendered in February 1991, favoured the UPS position.

Legal challenges to regulatory decisions continued in 1990.

The issue of potential market abuse was also at the basis of an appeal heard in September 1990 by the New Brunswick Court of Appeal on the denial of the application of Sunbury Transport in 1989. The Sunbury appeal was premised on four major points: (i) the New Brunswick Motor Carrier Board failed to define the "market" in respect to which its decision was made, (ii) the Board failed to distinguish between "extra-" and "intra-" provincial applications, (iii) the Federal Policy Statement, upon which the Board based its decision, was too broad, and (iv) the Board dealt with a far larger question than the one before it by taking a wide ranging look at Irving interests (i.e., the conglomerate owning Sunbury). In rejecting the Sunbury appeal, the New Brunswick Court of Appeal confirmed the competence and authority of the Board to address the questions of market distortion and impact on competition and users.

Applications to the Saskatchewan Highway Traffic Board for unrestricted general freight authorities by two Manitoba-based carriers, who were already holding commodity/shipper licences, were denied. At a public hearing, the Saskatchewan Board accepted the arguments of opponents that their loss of the extra-provincial traffic targeted by these applications would impact negatively on the level of intra-provincial service that would ultimately be available to rural shippers.

Extra-Provincial Trucking Regulations

A number of amendments, relating to the entry fitness test, became effective in July of 1990. The amendments clarified the duties and authority of provincial directors and eliminated certain administrative problems associated with the fitness test. Also the rating system for the safety performance of applicants and licence holders was modified and insurance requirements were changed to allow greater flexibility, for example, in the case of low value cargo.

Key Industry Issues

Owner-operator blockades ultimately focused attention on a broad range of questions affecting the industry.

During 1990, the trucking sector received considerable media attention, brought about, to a large extent, by the owner-operator blockades of interprovincial and international border points in Quebec, Ontario and British Columbia. While deregulation was often ascribed as the root cause of the owner-operator's problems, the blockades actually reflected a wide spectrum of grievances, many of them outside the framework of the conditions created by relaxed entry controls.

Owner-operator blockades served to focus the attention of all stakeholders (regulators and policy makers, carriers, shippers, owner-operators and labour unions) on a broad scope of issues affecting the trucking industry: competitive conditions, cabotage, business practices, etc. These issues were addressed through a series of federal, provincial and industry initiatives.

Federal authorities increased enforcement of customs and immigration regulations governing trucking.

Chronology of 1990 Owner-Operator Blockades and Aftermath

May	Quebec and Ontario owner-operator blockades of interprovincial and international border points.
June	B.C. owner-operator blockades. Industry Forum established in Ontario.
July	Report of Quebec inquiry into subcontracting.
August	National Task Force on trucking issues.
September	Several owner-operator associations formed a coalition.
October	Transport Canada initiated a series of studies on transborder competitiveness.
November	The Canadian Council of Motor Transport Administrators (CCMTA) established a Task Force on owner-operators.

Quebec Inquiry into Subcontracting

In June, a Parliamentary inquiry was held in Quebec to examine working conditions among owner-operators. In its report, the committee recommended measures relating to both the provincial and federal spheres of jurisdiction.

Provincial/territorial authorities stepped up compliance control of licences and operating standards.

With respect to aspects of trucking operations under provincial jurisdiction, the committee recommended stricter highway enforcement and better controls on fuel tax registration. The committee also recommended the establishment of rules governing load brokers, to improve competency and efficiency in that segment of the industry, and to reduce losses sustained by carriers; to this effect the committee proposed "a guarantee of solvency" for load brokers. A need for guidelines on a standard contract for owner-operators was also identified.

As for aspects under federal jurisdiction, the committee recommended (i) more stringent enforcement of customs and immigration regulations with respect to trucking operations of U.S. drivers in Canada and (ii) a study of Canada-U.S. trucking competition.

Ontario Initiatives

In Ontario, a Premier's Advisory Committee was appointed to examine issues related to the competitive viability of the Ontario trucking industry. In response to industry claims that U.S. enforcement practices and fine structures were more rigorous than Canadian practices, Ontario stepped up enforcement activities and expanded audits of U.S. trucking companies to ensure their compliance with Ontario regulations. The Ontario Ministry of Transportation created an industry forum bringing together carriers, owner-operators and shippers to resolve business-practice issues.

National Task Force on Trucking Issues

The National Task Force on Trucking Issues addressed concerns about the competitive position of Canadian trucking industry.

In August, the federal Minister of Transport presided over a National Task Force on Trucking Issues. The Task Force, with representation from carriers, shippers, owner-operators, labour unions and provincial authorities, addressed a series of questions and concerns on the state of the Canadian trucking industry.

Task Force participants raised concerns regarding the lack of suitable information available to assess issues affecting Canada/U.S. trucking competitiveness. In September, Transport Canada commissioned a series of studies on this question with their completion targeted for late spring 1991.

The studies cover:

- market trends and relative market shares
- the economics of operating in the transborder market
- the financial state of the Canadian trucking industry
- comparison of Canadian vs. U.S. operating costs
- review of Canadian and U.S. tax regimes
- assessment of alternative cabotage arrangements

Issues Raised by the National Task Force on Trucking Issues

- **Competitive position of the Canadian trucking industry**
 - impact of federal taxation and fiscal policies
 - lack of relevant information to assess Canada/U.S. competition issues
 - poor enforcement of cabotage rules
 - more rigorous U.S. practices
 - need for more uniformity and better enforcement of NSC standards
 - streamlined administrative requirements for carriers
 - shippers' contention that lack of uniformity in weights and dimensions across jurisdictions promotes inefficiencies
 - need for better control on fuel tax registration in regard to U.S. carriers operating in Canada
- **Business practices affecting owner-operators**
 - creation of standard contract and code of ethics
 - advisory business services for owner-operators
 - rate levels
 - dealings with load brokers
- **Drivers**
 - need for driver training program
 - impending shortage of qualified trucking personnel due to compensation levels and working conditions
 - increased flexibility in hours of service regulations for long haul operations

Task Force on Owner-Operators

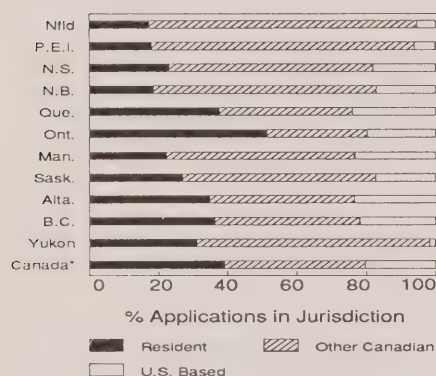
In November, the CCMTA established a Task Force to examine the activities of load brokers and the licensing of owner-operators. The Task Force was also to consider the formulation of ethical standards governing business relations between carriers and owner-operators.

Industry Structure

The structure of the Canadian trucking industry continued, in 1990, to evolve in reaction to both domestic and international developments. The most significant structural changes arose from territorial and market expansions, operational adjustments and consolidations, and market withdrawals.

FIGURE 5.1

Domicile of Licence Applicants in 1990



* Excluding N.W.T.

TABLE 5.1

Number of Applications for Licence Authorities by Jurisdiction and Domicile of Applicants, 1989-1990

Jurisdiction	Domicile of Applicants							
	Residents		Other Canadian Jurisdiction		U.S.		Total	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Nfld.	23	19	95	85	9	6	127	110
P.E.I.	14	24	109	101	8	8	131	133
N.S.	72	65	184	167	21	51	277	283
N.B.	107	73	294	254	52	68	453	395
Quebec	1,870	618	984	630	525	397	3,379	1,645
Ontario	1,936	1,771	500	996	418	680	2,854	3,447
Manitoba	131	105	202	255	59	110	392	470
Sask.	226	201	333	417	73	130	632	748
Alberta	267	219	335	264	147	149	749	632
B.C.	430	310	386	359	149	188	965	857
Yukon	14	19	49	41	4	1	67	61
CANADA ¹	5,090	3,424	3,471	3,569	1,465	1,788	10,026 ²	8,781

¹ No statistics for N.W.T.

² Revised to reflect consistent reporting base with other jurisdictions.

Market Entry

There was a sustained level of activity in the entry process in Canada during 1990.

The number of applications for operating authorities, received by provincial and territorial licensing boards in 1990, indicated a sustained level of entry and change in the different market segments of the Canadian trucking industry. The distribution of applications by region and jurisdiction of domicile of the applicant illustrates the pattern of territorial and market expansion that established carriers have undergone since the implementation of regulatory reforms through expansion of licensing authorities.

Over 60 per cent of the applications for extra-provincial authorities were submitted by carriers based in other jurisdictions. In two-thirds of these cases, the "non-resident" carriers were Canadian carriers who were already established in another province or territory; the remainder came from U.S.-domiciled carriers. (Table 5.1)

TABLE 5.2
U.S. Carriers Holding
Operating Authorities in
Canada

	1989	1990
Nfld.	14	20
P.E.I.	26	28
N.S.	65	116
N.B.	93	129
Quebec	562	878
Ontario	736	1,362
Manitoba	331	407
Sask.	229	307 ¹
Alberta	427	478
B.C.	504	568
Yukon	N/A	10
N.W.T. ²	N/A	N/A
TOTAL	2,987	4,303

¹ Based on number of carriers holding operating authorities; approximately 1,900 U.S. carriers have purchased trip permits during 1990.

² N/A: Not available.

The number of applications submitted during 1990 was lower than that reported for 1989. In comparing entry volumes for these two years, relevant factors, specific to certain jurisdictions, should be noted. For example, the entry volumes for Quebec in 1989 reflect in part that province's re-licensing program, which was in effect from January 1988 to June 1989. In Ontario, 1989 figures also include applications submitted during 1988 but not processed until 1989 due to delays arising from the adoption of new provincial trucking legislation and an administrative dispute between the Ontario Ministry of Transportation and the Ontario Highway Transport Board. As a result, the increase in the number of applications received in Ontario in 1990 was significant.

The number of applications by U.S.-based carriers increased by 18 per cent over 1989.

On a regional basis, the number of applications in 1990 by Canadian carriers, in jurisdictions other than where their operations are based, was proportionally highest in the Atlantic provinces, followed by the four western provinces and the Yukon Territory. Applications by carriers for licences in their respective province of domicile were proportionally more significant in Quebec and Ontario. This pattern is consistent with that for the previous year in all jurisdictions except British Columbia.

In 1990, Ontario registered the highest number of applications by U.S. carriers (680) followed by Quebec with close to 400. Applications submitted by U.S.-based carriers, as a proportion of total applications, ranged from five per cent in Newfoundland to about 24 per cent in Quebec, Manitoba and Alberta. (Figure 5.1)

The number of U.S.-based carriers holding operating authorities in Canadian jurisdictions at the end of 1990 totalled close to 4,300, up from less than 3,000 a year earlier. This figure overstates the actual number of U.S. carriers operating in Canada since the same U.S. carrier could hold an operating authority in a number of jurisdictions. (Table 5.2)

Structural Shifts

In 1990, carriers continued to expand their market coverage through broader operating authorities...

Of the carriers consulted for the Review, about 51 per cent had applied for either a domestic or international operating authority. This compares with 63 per cent in 1989 and almost 80 per cent in 1988. This declining trend suggests that for certain carriers the scope for market expansion through new or expanded licence authority has narrowed; in some cases, carriers indicated that their applications were of a "housekeeping" nature, consolidating a variety of specific licences under a broader one or combining those of acquired carriers.

The Agency's Motor Carrier Interview Program 1988-1990

An Indicator of Structural Changes in the Industry

The Agency's interview program with carrier executives constitutes a major source of information on current developments in the trucking industry. In 1988, the Agency consulted a total of 107 predominantly extra-provincial carriers, a sample considered to adequately represent the industry, taking size, sector of operation, and regional base into account. Total revenues of the sample group accounted for about 40 per cent of the industry's annual revenues. Structural changes among these carriers can therefore be considered indicative of the changes taking place within the industry as a whole.

Of the 107 carriers comprising the original list in 1988, 15 carriers have since been either acquired by or merged with another trucking firm; another seven carriers either declared bankruptcy or simply ceased operations. Additional carriers were added to the list to adjust for these developments; accordingly, 132 carriers were consulted in 1989 and 126 in 1990.

These changes took place in various sectors of the industry (e.g., general freight and bulk, in both truckload and LTL), for large as well as small and medium-sized carriers; a regional distribution is presented below.

An Indication of Structural Changes within the Trucking Industry: The NTA 1988 Carrier Review Universe

	1988 Carrier Sample	Mergers/ Acquisitions by base of acquiring or principal company	Bankruptcies Closures
Atlantic	14	3	-
Quebec	21	2	1
Ontario	31	4	3
Manitoba	10	4	-
Saskatchewan	9	-	1
Alberta	13	2	-
British Columbia	9	-	2
	107	15	7

...and through mergers and acquisitions.

In the less-than-truckload (LTL) segment of the industry, there was little new entry; regional carriers, however, reported some market expansion through broader operating authorities (e.g., the removal of existing restrictions). A number of carriers also extended their scope of operations or market coverage through mergers and acquisitions.

In eastern Canada, Cabano Expeditex Inc. expanded its coverage through its acquisition of the freight activities of Clarke Transport Routier Ltée. J.E. Transport Inc., an LTL carrier providing services in Ontario and the United States, became part of the Canada Transport Group. Byers Transport Ltd (operating LTL services in the four western provinces and two territories) was acquired by Hajah Inc., a B.C.-based holding company controlling LTL services in B.C. and Alberta. Alongside these consolidations, rationalization within the LTL segment sometimes involved the curtailment of activities as exemplified by TNT's closure of its LTL operations in western Canada.

In the general freight truckload segment, greater ease of entry than in the LTL segment has resulted in increased competition partly from new carriers (mostly smaller regional operations) but mainly from established carriers expanding into new markets and regions. During 1990, weaker demand for freight services in key sectors contributed to an oversupply of capacity. Mergers and acquisitions among small and medium-sized truckload carriers occurred in all regions. Hendrie Transportation Inc, a general freight/heavy load carrier operating in Ontario, Quebec, New Brunswick, Nova Scotia and the United States was acquired by a company already controlling a number of Ontario-based carriers. In the specialized truckload segment dealing with liquid bulk, the acquisition of CP Bulk operations by Trimac is notable.

The number of applications to the ICC by Canadian carriers in 1990 was four times that in 1986.

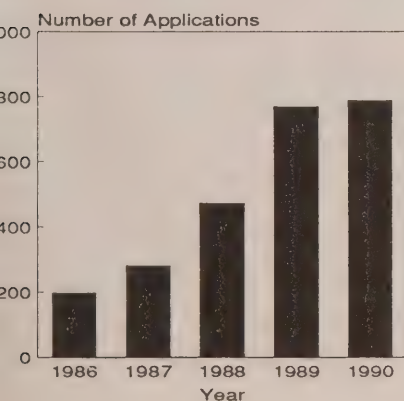
In specialty small parcel operations, United Parcel Service (UPS) continued its market expansion by obtaining licences for extra-provincial operations in Manitoba and the four Atlantic provinces.

Reduced entry controls have resulted in increased market penetration by U.S.-based carriers in the transborder truckload segment, particularly in Ontario, Quebec and British Columbia. At the same time, Canadian carriers were expanding into the U.S. market.

To varying degrees, the larger national carriers have pursued the "continentalization" of their operations by establishing or acquiring operations in the U.S. Of the carriers consulted for the Review, seven of the 13 carriers operating 500 or more tractors indicated having acquired or expanded a base of operation in the United States during 1990. For some carriers, these U.S. operations are integrated in their overall network; for other carriers, they are operated as separate entities. Carriers also indicated establishing a business base or acquiring small operations south of the border pending further evaluation of market conditions.

On an operational level, shifts in trade patterns and changing markets have led to greater reliance on triangular service patterns, involving a mix of domestic and transborder movements. This has been made possible through increased market penetration by Canadian-based carriers using expanded operating authorities in both Canada and the United States. The number of applications for U.S. Interstate Commerce Commission (ICC) authority by Canadian-based carriers in 1990 was nearly four times that for 1986. (Figure 5.2)

FIGURE 5.2
ICC Applications by Canadian Carriers
1986-1990



Carriers' Perspective

Most carriers expect the current level of consolidations within the industry to continue for several years.

Many of the structural changes in the Canadian trucking industry reflect carriers' strategies to deal with the current excess capacity situation in the market-place. Carriers have sought to improve the viability of their operations through broader market coverage, more balanced traffic flows and increased market share. The majority of carriers consulted for the Review perceived the ongoing level of consolidation taking place within the industry as an inevitable outcome, given the level of entry and expansion that has taken place since deregulation. An increased level of competition and weaker demand in key sectors for trucking services in 1990 have also been identified as factors imposing the ongoing structural changes. A major general freight carrier noted that the financial situation prevailing in the industry had rendered some larger carriers more vulnerable and prone to take-overs.

Shippers' Perspective

Shippers expressed concerns that financial conditions in trucking industry may affect future availability of services.

Shippers are generally satisfied with the level and quality of available trucking services since entry controls have been relaxed. No significant deterioration in services was detected in any region or industrial sector, for either domestic or international services.

Carrier strategies, which include the creation of broader networks of operation and more specialized services, are generally regarded by shippers as providing for logistical and administrative efficiencies. At the same time, however, individual shippers and industry associations have become sensitive to the issues of adequate compensation/return of trucking firms to ensure the availability of reliable trucking services in the short and medium-term. Over half of the shippers using trucking services indicated that some for-hire carriers they used prior to 1988 were no longer in the industry in 1990. Concerns were also expressed about the viability of Canadian carriers in some transborder markets, given structural cost differences with competing U.S. carriers. Shippers have expressed some fears that the degree of consolidation in some regional and speciality trucking sectors may, in the longer term, impact negatively on competition.

Market Exit

Very few of the reported bankruptcies in trucking involved extra-provincial carriers.

Reductions in the number of carriers operating in the market-place result from closures, operational adjustments (e.g., mergers or shifts to the U.S.) and bankruptcies.

Though widely cited by industry observers, officially reported bankruptcies (produced by the Office of the Superintendent of Bankruptcy) constitute an incomplete measure of the nature and scope of market exit from the industry. Firms in receivership, for example, are not reported; at the same time, the "trucking" designation in reporting bankruptcy statistics can encompass a broad range of activities where the trucking component is ancillary to other operations (e.g., construction, farming, landscaping, etc.).

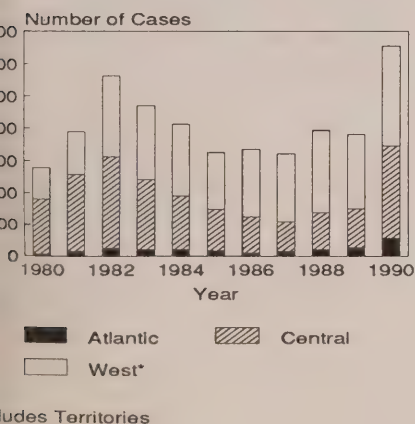
In 1990, while the number of reported bankruptcies jumped by 72 per cent over 1989, the nature of bankruptcies did not change significantly. (Figure 5.3)

TABLE 5.3**Breakdown of 1990 Trucking Bankruptcies by Type of Activities**

Jurisdiction	Trucking bankruptcies reported in 1990	Type of Activity Bankrupt Trucking Businesses		
		Business with extra-provincial trucking licence	Business with other type of trucking licence (e.g., local)	Other type of trucking businesses ¹
Nfld.	11	1	1	9
P.E.I.	1	0	1	0
N.S.	24	0	0	24
N.B.	21	0	1	20
Quebec	142	17	18	107
Ontario	147	8	8	131
Manitoba	44	0	2	42
Sask.	46	3	13	30
Alberta	123	5	17	101
B.C.	95	5	6	84
Yukon	2	0	0	2
N.W.T.	0	0	0	0
TOTAL	656	39	67	550

¹ includes businesses not requiring trucking licence and owner-operators and lease operators.

FIGURE 5.3
Business Bankruptcies Reported for Trucking
1980-1990



Liabilities reported for bankrupt trucking businesses totalled \$91 million in 1990, compared to \$55 million in 1989 and \$38 million in 1988. Consistent with the pattern of previous years, 86 per cent of the bankrupt firms reported liabilities of less than \$200,000. Nine firms reported liabilities of more than \$1 million; three firms were domiciled in Ontario and three more in Quebec, while Nova Scotia, Alberta and British Columbia each reported one such firm. Together these nine firms represented over \$17 million in liabilities, close to 20 per cent of the total for trucking.

On a regional basis, all provinces and territories (with the exception of the Northwest Territories) showed an increase in the number of bankrupt firms over 1989. In 1990, the number of bankruptcies registered in Quebec and Ontario more than doubled from the number reported a year earlier.

Most of the 656 reported trucking bankruptcies in 1990 involved small enterprises that operated local transportation services or that were otherwise outside the scope of regulatory reforms prescribed by the *MVTA*. (Table 5.3)

FIGURE 5.4
Shippers Reporting More Carriers
Competing for Their Traffic
(By Market Segment)

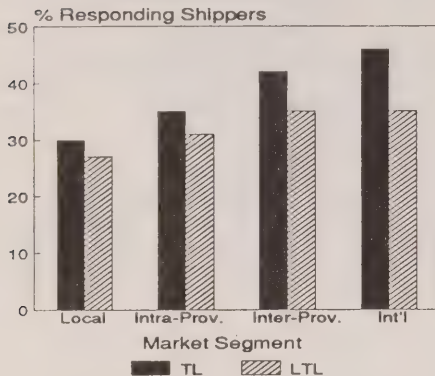
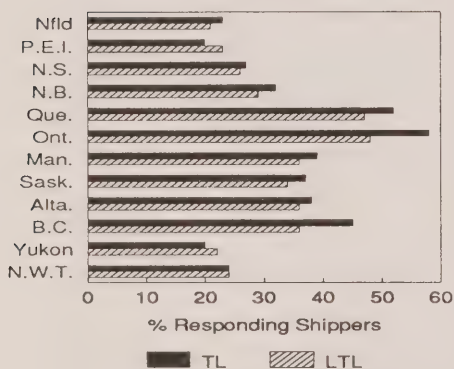


FIGURE 5.5
Shippers Reporting More Carriers
Competing for Their Traffic
(Inter-Prov. Services)



A majority of shippers indicated increased competition in domestic truckload services.

Competition

In markets served by extra-provincial carriers, 37 per cent of shippers indicated an increase in the number of trucking firms competing for their traffic during 1990; this compares to a similar assessment by 31 per cent of shippers in 1989. About 55 per cent of shippers noted little or no change in the number of carriers competing for their traffic, while eight per cent indicated fewer carriers competing.

The sustained level of entry into transborder services on the part of both Canadian and U.S.-based carriers was reflected in the high proportion of shippers (46 per cent) reporting an increased level of competition in this particular sector; 42 per cent of shippers reported increased competition in interprovincial services. (Figure 5.4) In all markets served by federally regulated carriers (i.e., transborder, interprovincial and intra-provincial), the proportions of shippers reporting increased competition were greater than those noted in the Shippers' Survey of 1989 done by the Agency. The greatest change was in the transborder truckload sector where 46 per cent of shippers reported increased competition, compared to 32 per cent a year earlier.

Domestic Operations

On a regional basis, the competitive patterns were comparable to those noted in the previous two years. Competition in truckload services was more pronounced in central Canada where a majority of shippers indicated an increase in the number of available carriers. The proportion of shippers reporting increased competition in the four western provinces was also quite important averaging slightly more than 40 per cent. Close to 30 per cent of shippers in Atlantic Canada and about one-quarter of shippers using truck transportation in the Territories reported more competition. (Figure 5.5)

For LTL services, the regional competitive pattern closely paralleled the one reported for interprovincial truckload services.

Shippers' assessment of the level of competition also reflect carrier and shipper strategies in the new competitive environment. While more than 40 per cent of shippers with annual freight bills of less than \$1 million reported increased competition, fewer than 22 per cent of larger shippers (i.e., annual freight charges over \$10 million) came to that conclusion. Underlying these differences is the increasing application of the "core carrier" strategy whereby larger shippers allocate their traffic among fewer carriers to lower costs and increase efficiency.

In an effort to maintain or increase market share, carriers have established broader networks and offered more comprehensive services. This has also allowed them to bid for larger proportions of each shipper's traffic. But at the same time, increased competition on main domestic corridors, loss of traffic in the transborder sector, and the need for balanced flows across broader networks have prompted carriers to become more active in soliciting traffic from smaller shipper accounts, often in lower-density, less mainstream markets; this is done either directly or through local agents.

Most carriers considered the level of competition to be excessive.

Most carriers consulted for the Review considered the level of competition to be excessive, though there were marked differences in carrier assessments depending on their sector of operation. While 80 per cent of carriers operating domestic extra-provincial services reported excessive levels of competition, 67 per cent of carriers expressed similar views in respect to intra-provincial operations. The regional distribution was consistent with the national average with one noticeable exception; half the Alberta-based carriers considered the level of competition in domestic extra-provincial services to be at an appropriate level.

Market expansion and service diversification by established carriers have increased competition in both truckload and LTL.

Sixty per cent of carriers operating intra-provincial services indicated that the level of competition was higher than in 1989, compared to 70 per cent of carriers in interprovincial operations. On a regional basis, such an assessment was less prevalent among carriers based in the western provinces than for those in either Atlantic or central Canada.

In truckload services, increased competition came from new entrants or territorial expansion of existing carriers. Expanded market coverage (in some cases through interline arrangements) and service diversification on the part of established carriers increased competition not only within the truckload segment but in the LTL segment as well.

Truck traffic that could also move by rail was subject to increased rail competition as railways, through promotion of intermodal rail line-haul services, were more aggressive in their attempts to attract such traffic:

Transborder Operations

A single North American market is emerging in surface transportation.

Reduced entry controls and increased north/south orientation of traffic flows have contributed to the emergence of a single North American market in surface transportation, both rail and truck. Recent initiatives by Canadian railways to integrate their domestic networks with better linkages to the U.S. markets are indicative of such a development. The continental orientation of major Canadian motor carriers is exemplified by Trimac's acquisitions in the United States and CP Trucks' expansion of its U.S.-based operation (CP America); a number of Canadian carriers have established operations in the United States, typically, but not exclusively, to serve the transborder market.

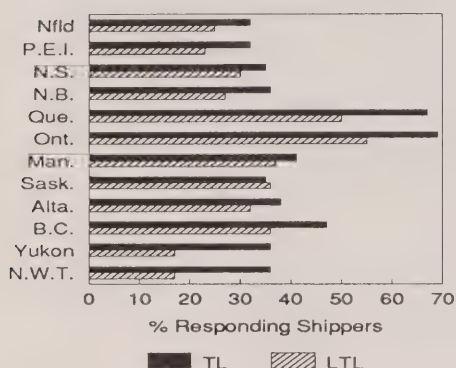
While price competition prevailed in most transborder markets...

Notwithstanding this continental focus, approaches adopted by carriers vis-à-vis the transborder sector continued to vary by region. Carriers' strategies varied as a function of the prevailing trade patterns, commodity mixes, sources of competition, relative market share, and institutional constraints (e.g., intra-state entry barriers, weight and dimension differences). The proximity and the density of key traffic markets (e.g., auto parts in Ontario and newsprint in Quebec) make this traffic attractive and well-suited to the operations of broadly based U.S. carriers. Canadian trucking firms reported that, in 1990, price competition from U.S. carriers intensified and was fairly widespread across central Canada. General freight and bulk commodity markets in western provinces continued to be served mainly by Canadian-based carriers. In Manitoba, carriers signalled that their traditional transborder activities have been affected by new entries as well as by Manitoba's strategic location for triangular route patterns between Ontario and the U.S. mid-west.

...imbalances in Canada/U.S. cost structure remained a contentious issue among carriers.

FIGURE 5.6

Shippers Reporting More Carriers Competing for Their Transborder Traffic



While price competition remained an important factor in transborder markets, the impact of structural imbalances on the competitive viability of Canadian carriers remained a contentious issue within the industry during 1990. The imbalances raised had to do with taxation differences on each side of the border, mostly in the areas of fuel taxes and depreciation of equipment.

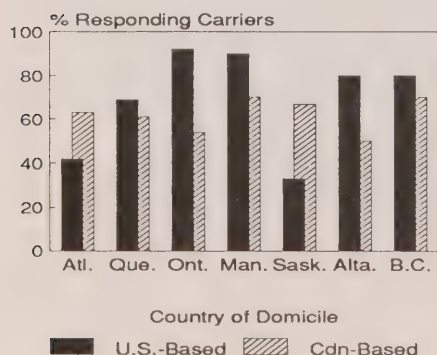
In comparing the operating cost structures of Canadian and U.S.-based carriers serving the transborder market, preliminary findings of the **Transborder Competitiveness Studies** pointed to a six per cent cost differential in favour of the U.S.-based carrier. Cost components judged to be unfavourable to the Canadian carrier included repairs, tires and equipment. At the same time it was recognized that the high value of the Canadian dollar impacted negatively on the competitiveness of Canadian carriers. An assessment of the financial situation of carriers operating in the transborder market also found that Canadian carriers relied more heavily on debt financing than their U.S. counterparts, a situation that disadvantages Canadian carriers, given the higher interest rates prevailing in Canada. Competitive conditions for transborder services are deemed to be more adverse in central Canada and least adverse in Nova Scotia, New Brunswick and Saskatchewan.

The proportion of carriers reporting an excessive level of competition in transborder services was significantly higher than that for domestic services (either intra- or extra-provincial). A substantial proportion (86 per cent) of carriers across all regions also indicated that the level of competition in the transborder sector had increased since 1989.

In Atlantic Canada, depressed traffic volumes and continued entry by U.S.-based carriers explained the increase in the proportion of carriers indicating a higher degree of competition (89 per cent of carriers in 1990 compared to 76 per cent a year earlier). The number of carriers reporting an increased level of competition remained high in central Canada while more carriers from western provinces came to the same conclusion in 1990 than in 1989.

FIGURE 5.7

Source of Competition for Canadian Carriers in the Transborder Market During 1990

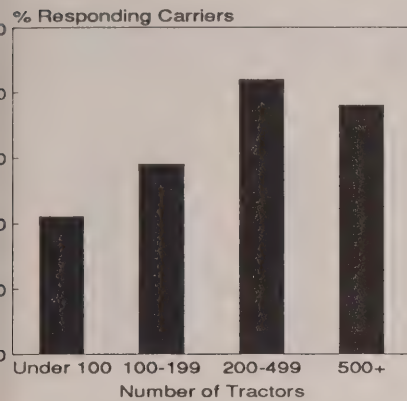


Shippers' assessments of the level of competition in trucking services varied by region. As in 1988 and 1989, the highest proportions of shippers reporting increased competition in transborder trucking activities were observed in the three largest transborder markets: Ontario, Quebec and British Columbia. For Ontario, two-thirds of shippers indicated that the number of carriers competing for their truckload traffic had increased during 1990; the proportion in Quebec was marginally lower. In British Columbia close to 45 per cent of shippers reported increased competition while in most other regions, the corresponding figures ranged from 26 to 38 per cent. (Figure 5.6)

U.S.-based carriers were identified as the source of increased competition by 75 per cent of carriers operating in the transborder sector. A lower proportion of the carriers consulted (64 per cent) indicated that the increased competition resulted from Canadian carrier activities. Close to half the carriers who reported increased competition from U.S. carriers also indicated having lost traffic to U.S. carriers; fewer than five per cent indicated any traffic gains.

In Atlantic Canada, the prime source of increased transborder competition came from Canadian carriers, while in central Canada the competition was predominantly from U.S.-based carriers. This was particularly so for Ontario, while in the western region the source of increased transborder competition varied by province. (Figure 5.7) In terms of carrier size, traffic losses to U.S. carriers were more prevalent among larger Canadian carriers. (Figure 5.8)

FIGURE 5.8
Canadian Carriers Reporting Loss of
Transborder Traffic to U.S. Carriers



Competition from private carriers was not considered to be significant by most for-hire carriers.

Demand for trucking services reflected prevailing economic conditions.

About half the carriers consulted, who participated in transborder operations, indicated having interline arrangements with U.S. carriers. Most of these carriers (72 per cent) were involved in combined LTL/truckload operations; interline arrangements were more prevalent among larger carriers (i.e., those operating 200 or more highway tractors) than among carriers with smaller fleets.

Private Carriers

In the new regulatory environment, where it is generally acknowledged that rates have decreased and the availability and quality of service has improved, private carriers (shippers operating their own truck fleet) have pursued one of two strategies: they have brought down their costs of operations by improving the productive use of their own fleet (by better balancing of traffic loads through for-hire service offerings) or they have shifted to for-hire carriers.

Key factors leading shippers to reduce their involvement in private trucking activities included not only service and rates available from for-hire carriers but also the cost of compliance with new safety standards. In 1989, 44 per cent of shippers reported using their own truck fleet for at least part of their traffic; in 1990, this figure had dropped to 38 per cent. The overall proportion of truck users shipping part or all of their freight with a private carrier operating a for-hire service declined to 33 per cent, compared to 40 per cent a year earlier.

Despite this trend, there is increased activity on the part of some private carriers. One in four shippers operating their own fleet increased their degree of reliance on their own services, primarily for service (as opposed to rate) considerations. The proportion of shippers reporting having obtained an operating authority for their private trucking operations (permitting them to solicit freight from other shippers on a contract or for-hire basis) remained relatively stable at about 50 per cent.

Most carriers consulted for the Review indicated little change in the involvement of private fleet in the for-hire sector over the past year, with fewer than 10 per cent reporting any loss of traffic to a private carrier. A substantial number of carriers in the general freight segment, however, noted that backhaul pricing practices of private carriers do affect rate and payloads of for-hire carriers, particularly in lower-density general freight markets.

Traffic and Rates

Traffic

Shippers' Perspective

Shippers reported that their overall demand for trucking services during 1990 largely reflected unfavourable economic conditions prevailing in their respective sectors of activity. While the majority of shippers reported no change in the volume of freight shipped, one in four shippers reported increases, mostly in the range of one to 10 per cent. On the other hand, 15 per cent of shippers reported some decrease in their volume of shipments by truck.

This trend was consistent across most sectors of the economy and for shippers of all sizes. In certain industries, such as forest products and automotive products, decreases in demand were more pronounced.

About eight per cent of shippers using trucking services indicated some shift of traffic from rail to truck, mostly for reasons related to market changes or rate considerations.

Carriers' Perspective

Truckload

In domestic truckload operations, about one-third of carriers indicated that traffic volumes had increased by at least five per cent over 1989 levels; of those carriers reporting increases in traffic volumes, nearly a quarter had gains of 25 per cent or more. (Figure 5.9)

At the same time, over 40 per cent of carriers showed decreases of at least five per cent in traffic volumes. Decreases of 25 per cent or more were reported in one out of five cases - typically in general freight rather than specialized operations. In central Canada, poor economic conditions affected the level of demand for trucking services; weak commodity markets (e.g., fish and forest products) contributed significantly to lower traffic volumes in the other regions.

A slightly greater proportion of smaller carriers (i.e., those operating fewer than 100 highway tractors) showed traffic gains, as compared to larger carriers operating over 200 tractors. (Table 5.4) Traffic gains in domestic truckload traffic were generally at the expense of other Canadian-based carriers.

TABLE 5.4
Percentage of Carriers Reporting Traffic Gains in 1990

Segment	Fleet Size (Tractors)		
	Under 100	100 - 200	Over 200
Domestic Truckload	32%	25%	23%
Domestic LTL	31%	14%	50%
International Truckload	29%	27%	22%
International LTL	37%	25%	42%

Most central Canada carriers reported traffic losses in their transborder operations.

In transborder truckload operations, 43 per cent of carriers reported reduced traffic volumes in comparison with 1989. Regional variations were quite pronounced. In central Canada, 59 per cent of carriers reported that their traffic volumes were down by at least five per cent from 1989; one out of every three of these carriers had traffic losses of 25 per cent or more. By comparison, 40 per cent of carriers based in Atlantic Canada and 25 per cent of carriers from the western provinces reported that their traffic volumes had decreased. In western and Atlantic Canada, carriers reported gains from both Canadian and U.S.-based carriers; in central Canada, most traffic losses were ascribed to transborder operations and to U.S.-based carriers.

FIGURE 5.9
Traffic Gains/Losses by
Truckload Carriers

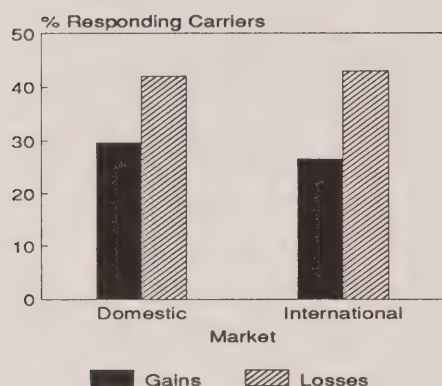
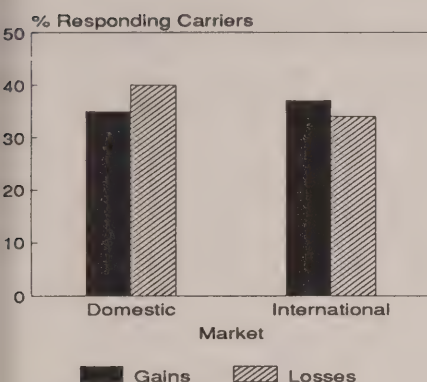


FIGURE 5.10
Traffic Gains/Losses by
LTL Carriers



Less-than-Truckload (LTL)

In domestic LTL operations, 37 per cent of carriers reported increased traffic volumes, mainly as a result of market share gains arising from rationalization (e.g., closures, consolidations, acquisitions) within the LTL segment. (Figure 5.10) In terms of traffic gains in relation to carrier size, the pattern differs from that in the truckload segment. Approximately half of the larger LTL carriers (200 tractors or more) reported traffic gains. (Table 5.4)

About one-third of carriers operating transborder LTL services reported traffic reductions; affected carriers were mainly based in central Canada, with nine of the 12 carriers reporting losses based in Quebec or Ontario. More than 40 per cent of larger transborder LTL carriers reported higher traffic volumes than in 1989, reflecting carrier strategies to maintain and increase market share.

In both truckload and LTL segments, on average, 25 per cent of carriers showed little or no change in traffic volumes. For a number of these carriers, such overall results were possible through better balancing of traffic, with gains in new areas offsetting losses in existing or traditional markets.

Rates

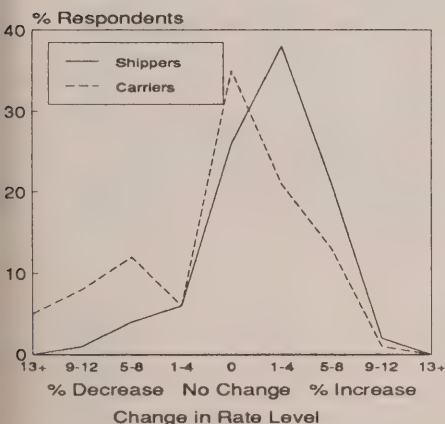
Truckload Services

The majority of shippers using domestic truckload services experienced little or no increase in unit freight costs during 1990. (Table 5.5) While about 25 per cent reported no change, 40 per cent indicated an increase of four per cent or less; one in five shippers noted increases in the range of five to eight per cent. Among decreases reported, most were in the order of one to four per cent. (Figure 5.11)

Carriers' rate changes are assessed in terms of average unit revenue - a measure that takes into account a blend of factors (e.g., payload levels, distance and traffic mixes). Such a measure is sensitive to shifts in traffic patterns and markets served (e.g., lower traffic volumes could result in more empty miles and consequently lower unit revenue without necessarily affecting the actual rate charged). In the aggregate, however, this measure is considered to be indicative of overall rate trends among carriers.

More than one-third of the carriers providing domestic truckload services indicated that rates had increased; this contrasts with the transborder truckload sector where 22 per cent of carriers reported rate increases. In both sectors, increases averaged below five per cent. (Table 5.6)

FIGURE 5.11
Distribution of Change in TL Rate Levels
1990/89 as Reported by Shippers and
Carriers - Domestic



*According to shippers,
truckload rates increased
only marginally in 1990.*

TABLE 5.5
Change in Shippers Unit Freight Costs in 1990 from 1989
Percentage of Shippers Responding

	Domestic		Transborder	
	TL	LTL	TL	LTL
Increase				
13% +	0%	1%	0%	1%
9 - 12%	2%	3%	3%	4%
5 - 8%	22%	35%	20%	28%
1 - 4%	38%	34%	36%	33%
No Change	26%	19%	27%	25%
Decrease				
1 - 4%	6%	3%	6%	4%
5 - 8%	4%	4%	4%	3%
9 - 12%	1%	0%	2%	1%
13% +6%	1%	1%	2%	1%

Slightly more than 30 per cent of carriers reported rate decreases in domestic services (mainly in the order of five to eight per cent). By comparison, nearly half the carriers operating in the transborder sector had rate decreases. Decreases in the five to eight per cent range were more prevalent in transborder services than in domestic ones.

TABLE 5.6
Change in Carriers' Average Unit Revenue in 1990 from 1989
Percentage of Carriers

	Domestic		Transborder	
	TL	LTL	TL	LTL
Increase				
13% +	0%	5%	1%	0%
9 - 12%	1%	5%	1%	3%
5 - 8%	13%	17%	10%	3%
1 - 4%	21%	26%	10%	23%
No Change	34%	30%	34%	43%
Decrease				
1 - 4%	6%	4%	7%	3%
5 - 8%	12%	7%	18%	10%
9 - 12%	8%	2%	11%	7%
13% +	5%	4%	8%	7%

Less-than-truckload (LTL)

In LTL, continued rationalization throughout all regions (i.e., closures of terminals and consolidations of operations) contributed to a more stable rate structure. A majority of carriers providing domestic services reported increases in average unit revenue, most of which were under five per cent. Nearly two-third of carriers operating transborder services indicated either no change or increases under five per cent.

For a majority of shippers, the average unit freight costs were only marginally higher in 1990. Among domestic LTL users, close to 20 per cent reported no change while 34 per cent had increases in the order of one to four per cent. A similar pattern is evident for transborder LTL services, though there were proportionally more domestic users indicating increases in the five to eight per cent range. (Table 5.5)

Level of Competition versus Rates

The level of competition was a significant factor affecting rate changes. In the domestic truckload sector, 75 per cent of shippers reporting increases in unit freight costs also indicated fewer carriers competing for their traffic, while about 60 per cent of shippers benefitting from increased competition reported increases in unit freight costs. This tendency was even more pronounced in transborder services. Where there were less carriers competing, 88 per cent of shippers indicated rate increases, compared to 55 per cent under conditions of increased competition. (Figure 5.12)

Although the rate trends appear to be less sensitive to the level of competition in domestic LTL services, the 1990 survey results constitute a significant departure from those of 1989. In examining rate movement in relation to the level of competition, the 1989 Review stated that rate changes were "virtually identical regardless of whether there were more or less carriers competing for traffic than in the previous year". In 1990, 82 per cent of shippers reported increases in freight unit costs under conditions of reduced competition compared to 69 per cent for shippers under increased competition.

In transborder LTL services, there was a large difference between the percentage of shippers reporting rate increases under increased competition (56 per cent) and that for shippers under reduced competition (89 per cent).

Rate Changes and Shippers' Size

In both truckload and LTL services, the proportion of smaller shippers (i.e., those with annual freight charges of less than \$1 million) reporting increases in unit freight costs was about the same as that for larger shippers (i.e., with annual freight charges over \$10 million). With respect to the magnitude of the increases, a greater proportion of smaller shippers reported higher rate changes than was the case with larger shippers; this applies for truckload as well as LTL services, for both domestic and transborder services.

For domestic truckload services, 33 per cent of smaller shippers reported average increases of five per cent or more, compared to 13 per cent of larger shippers.

FIGURE 5.12

Impact of Change in Level of Competition on Shippers Truckload Unit Freight Costs

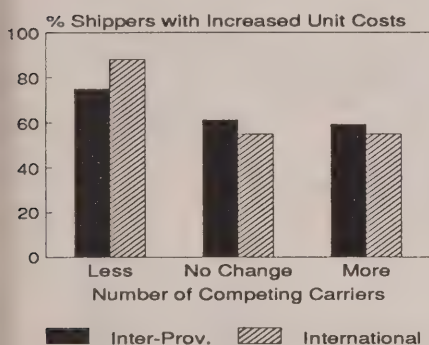
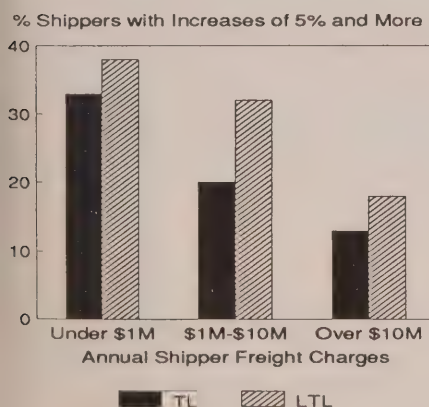


FIGURE 5.13

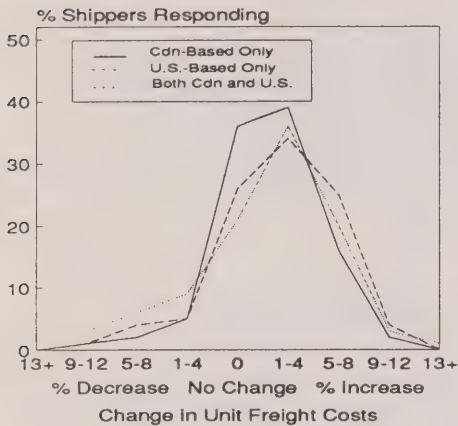
Change in Shippers Unit Freight Costs by Shipper Size (Inter-Provincial Services)



Similar differences were noted for the truckload transborder as well as LTL domestic and transborder segments. (Figure 5.13)

FIGURE 5.14

Changes in International TL Unit Freight Costs 1990/89 by Type of Carrier Used



Shippers considered results of regulatory reform to be positive, while...

Transborder Rates and Carriers Used

The use of U.S.-based for-hire carriers for transborder trucking services did not necessarily entail a lower incidence of rate increases. According to the results of the Shippers' Survey, the distribution of rate changes, for either truckload or LTL service, was similar for shippers using only Canadian-based carriers as for those who used only U.S.-based carriers as well as for those using a combination of Canadian and U.S.-based carriers. (Figure 5.14)

For truckload services, 18 per cent of shippers using only Canadian-based carriers reported increases in unit freight costs of five per cent or more compared to 29 per cent of shippers using only U.S.-based carriers and 24 per cent for shippers using both Canadian and U.S. carriers. A somewhat different trend exists in LTL services, where 25 per cent of shippers using only U.S.-based carriers reported increases of five per cent or more, compared to 34 per cent for shippers in the two other categories.

Trucking Operations

Impact of Regulatory Reform

Shippers' Perspective

In 1990, shippers' assessment of the impact of reduced entry controls, in respect to factors such as availability of carriers, rates and quality of service, continued to be generally favourable across all regions in both segments of the trucking industry, truckload and LTL.

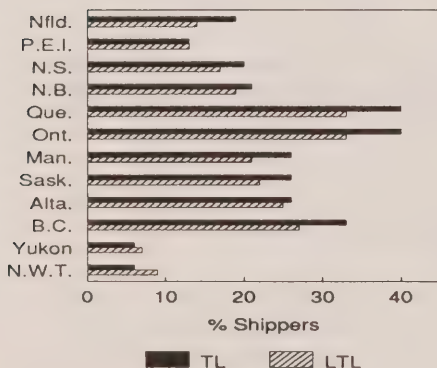
In fewer than four per cent of all cases shippers reported that the impact of regulatory reform in extra-provincial trucking was negative. Reduced entry controls were considered to have had positive results by close to 40 per cent of Ontario and Quebec shippers using truckload services and by over 30 per cent of truckload shippers in British Columbia; for the other provinces in the western and Atlantic regions, about 20 to 30 per cent of shippers indicated positive results. (Figure 5.15)

In terms of shippers' size, the proportion of truckload shippers indicating positive assessment was somewhat higher for larger shippers (i.e., with annual shipping charges exceeding \$10 million) than for smaller ones (under \$1 million): 31 per cent as opposed to 25 per cent, respectively.

Carriers' Perspective

About two-thirds of the carriers consulted for the 1990 Review considered the impact of regulatory reform on their operations to have been negative. The reasons underlying the carriers' negative assessment reflect not only structural and operational changes (such as increased competition and lower rates) within the trucking industry but also external factors affecting the carriers' performance and

FIGURE 5.15
Proportion of Shippers Reporting a Positive Impact of Reduced Entry Controls



...most carriers saw impact as negative.

FIGURE 5.16
Carrier's Assessment of the Impact of
Regulatory Reform on Their Company

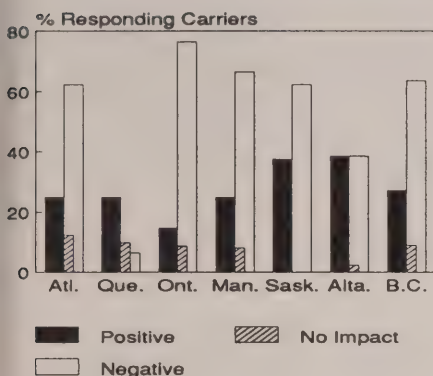
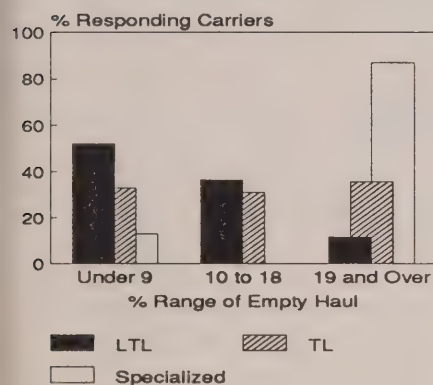


FIGURE 5.17
Percentage Empty Haul by Carrier Activity



viability within a more competitive environment (high interest rates, taxation policies, and enforcement disparities between Canada and the United States).

Carriers' assessments varied by region and size of carrier. Alberta was the only province where a majority of carriers indicated that regulatory reforms had either a positive impact or no detrimental consequences. In all other provinces/regions, a majority of carriers gave negative assessments, reflecting concerns and difficulties in adapting to conditions that prevailed during 1990. (Figure 5.16)

Carriers generally considered that reduced entry controls have provided for improved operational efficiencies through broader scopes of operation and more balanced payloads. One indicator of this is the percentage of empty hauls in their operations, which most carriers reported as having declined or at least remained close to the 1988 level. Half of the carriers providing LTL and truckload general services indicated that their empty haul was typically less than 10 per cent. The empty hauls of carriers operating mainly truckload services varied considerably, though about a third reported an empty haul ratio under 10 per cent. The dedicated nature of equipment operated by specialized carriers (e.g., liquid and dry bulk, auto-hauling) explains their higher percentage of empty haul. (Figure 5.17)

Potential benefits from less regulatory interference and greater market flexibility have been eroded by the overall level of excess capacity prevailing in the trucking industry. In the key transborder markets of Ontario, and to a lesser extent Quebec and British Columbia, strong entry and rate competition by U.S.-based carriers has affected the market position of some Canadian-based carriers.

At the same time, one of four carriers consulted perceived the impact of reduced entry controls to have been largely positive, despite some remaining inconsistencies among jurisdictions in the entry process. Commodity carriers in western provinces, particularly those operating transborder services, have expanded. Regional general freight carriers, particularly in Atlantic and western Canada, have expanded their networks to encompass markets, including those of central Canada, outside their previous spheres of operation.

In spite of the pressures from increased competition, there was a greater tendency among smaller carriers to consider the impact of regulatory reform as positive. Of the carriers operating 500 or more highway tractors, none indicated a positive assessment. Small and medium-sized carriers generally benefitted from broader territories of operation. Larger carriers, already broadly based, continued to be concerned with questions of uniformity in the application and enforcement of the National Safety Code regulations and operating standards across jurisdictions.

Owner-Operators Usage

In the latter half of the 1980s, there was an increased tendency among carriers to use owner-operators; by the end of the decade, however, the usage of owner-operators was levelling off. Feedback from carriers for the Agency's 1989 Review indicated less reliance on owner-operators, particularly among larger carriers. In 1990, nearly half of carriers operating 500 or more highway tractors reported using fewer owner-operators (Figure 5.18); only two of the 11 larger carriers providing information in this regard indicated increases in owner-operator usage.

This trend towards less reliance on owner-operators reflects, in part, the rationalization within the industry following several years of widespread expansion

FIGURE 5.18

Use of Owner/Operators by Size of Carrier

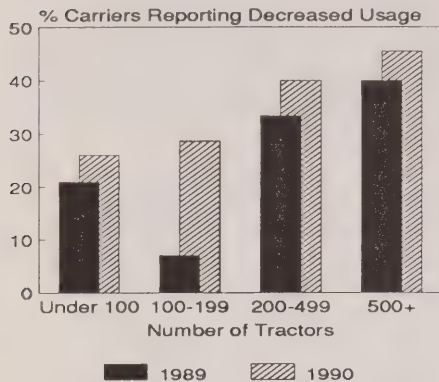
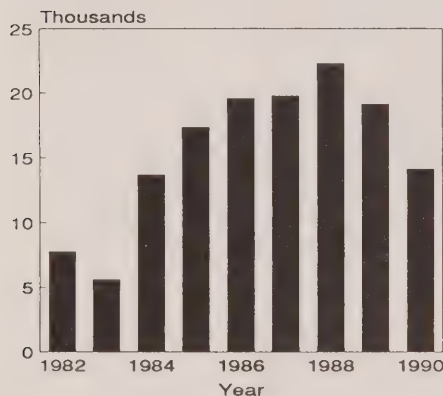


FIGURE 5.19

New Class 8 Registrations in Canada (1982-1990)



Source: R.L. Polk

Carriers are increasingly reluctant to sustain price wars to maintain market share.

permitted by reduced entry controls and greater reliance on owner-operators. The reduction in the use of owner-operators, also reflected in strategies of U.S. carriers, is indicative of a shift toward company drivers, e.g., J.B. Hunt - a major U.S. truckload carrier.

In Canada, as in the United States, these developments reflect carrier strategies to exercise increased control over factors affecting productivity (e.g., specification, allocation and scheduling of equipment). Carriers are minimizing equipment downtime arising from the application of hours of service regulations by using driver teams. While some carriers indicated that implementation of productivity measures was generally more successful using company drivers, others are introducing similar programs using owner-operators.

Equipment

Close to 80 per cent of carriers indicated that they had acquired or replaced equipment (tractors and/or trailers) during 1990. However, overall demand, as measured by new registrations of heavy vehicles, was down considerably from 1989.

Weaker markets, high interest rates, and a build-up of fleets over the past few years coupled with below target financial results contributed to a 26 per cent drop in registrations of new class 8 (i.e., gross vehicle weight over 14,968 kgs.) vehicles. (Figure 5.19) A similar situation was in evidence in the United States where sales of class 8 vehicles dropped 16 per cent.

Carrier/Shipper Relations

In the first two years of deregulation, carriers' reaction to competition typically took the form of downward pricing - particularly in the truckload general freight market. In many cases, lower rates were offset by higher payloads through better balancing of traffic flows and triangular service patterns made possible through reduced entry controls. By late 1989, the scope for additional operational efficiency gains had become increasingly limited and carriers began adopting firmer rate positions in their discussions with shippers.

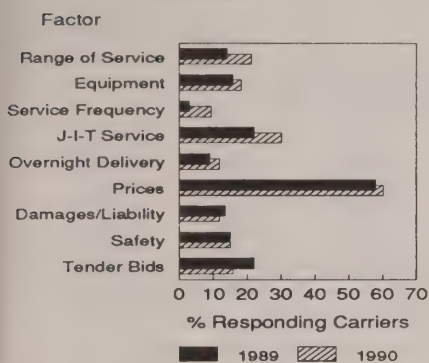
Weak commodity markets and increasingly global sources of competition for industrial and consumer products during 1990 placed additional pressure on shippers which became even more price-sensitive. For carriers, excess capacity in many segments of the trucking industry and increased fuel costs made rate-related strategies more difficult to achieve. Both truckload and LTL carriers became increasingly reluctant to sustain rate wars that erode revenues in order to maintain market share. One large LTL carrier was reported to have dropped a substantial portion of its client base in order to maintain a certain rate level.

In negotiations with carriers, shippers' priorities continue to be strongly geared towards price. (Figure 5.20) However, as the transport function becomes an increasingly integral component of production/distribution systems of shippers, shippers are placing more emphasis on such factors as reliability of service, particularly in respect to just-in-time delivery.

This orientation is expected to become more widespread among larger and smaller shippers as technology such as Electronic Data Interchange (EDI) becomes more accessible, and third-party logistics management becomes more prevalent.

FIGURE 5.20

Most Emphasized Service Factors by Shippers



Shippers continued to be highly price-sensitive, but service factors are becoming increasingly important.

Shippers are reducing the number of carriers handling their traffic.

Use of freight brokers became more widespread among shippers.

Carriers' strategies for implementing more stable rate structures, geared toward long-term costs, included diversification into more specialized and high value-added services (e.g., over dimensional/heavy loads) with increased focus on service considerations. In order to meet shippers' requirements and maintain a competitive market position, carriers undertook a number of the following operational and service changes:

- more points served
- some services/operations discontinued
- scope of activities expanded
- equipment supply diversified
- service guarantees instituted
- expansion into U.S. market

Broader market coverage, either through new operating authorities or mergers and acquisitions, have permitted carriers to offer clients competitive rates and better service in return for a greater proportion of their traffic. At the same time, shippers continued to seek to improve distribution efficiencies while reducing administrative costs by dealing with fewer carriers.

In 1990, nearly half of all shippers using trucking services indicated having reduced the number of carriers handling their traffic. The vast majority of these shippers (85 per cent) also indicated that this course of action had favourable results.

Shippers' ratings of various service factors (i.e., quality of service, transit time, efficiency of service, frequency and equipment) were generally favourable. In dealing with proposed rate increases (which were, in some cases, related to fuel surcharges), over 33 per cent of shippers reported that they had successfully negotiated reductions; still, in the face of proposed increases, nearly 21 per cent of shippers switched some of their traffic to another trucking firm. About two in five shippers reported having absorbed the increase or adjusted their product price accordingly. The incidence of modal shifts in response to freight rate increases was negligible.

Freight Brokers

About 45 per cent of shippers indicated that they had used freight brokers during 1990 (up from 40 per cent in 1989). Of these, one in four reported that their usage of brokers had increased during 1990. There was a slightly higher degree of usage among shippers requiring transborder services compared to shippers requiring only domestic transport services. In terms of shippers' size, freight brokers were used less by larger shippers.

The carriers' perception of load brokers remained largely unchanged from the previous year. Brokers were viewed by carriers as adding downward pressure on their rates, particularly in truckload general freight. Usage of brokers among carriers remained generally unchanged over 1989. Carriers continued to advocate some form of either fitness criteria or regulatory control in respect to broker activities (e.g., requirement of a security bond). While carriers contend that the introduction of the Goods and Services Tax (GST) will impose an administrative and cost burden on their operations, the GST is also considered as a possible mechanism to bring a greater degree of financial security in carrier-broker dealings. Greater financial accountability would come from the fact that brokers, in order to

obtain credits associated with the GST, must be registered with Revenue Canada and must record all transactions.

Carrier Performance

Industry

The financial performance of the Canadian trucking industry continued to deteriorate during 1990.

Although regional differences were significant, financial indicators for 1990 point to an on-going deterioration in carrier performance. The operating ratio (measuring operating expenses over operating revenues before taxes and interest payments) for the industry was at **97.1** for the first nine months of 1990; this compared with an overall operating ratio of **95.4** in 1989. Fourth quarter results were not expected to show any improvement in this respect.

Performance of carriers showed marked regional variations; on the basis of carrier's province or region of domicile, operating ratios ranged from **94.6** for Saskatchewan-based carriers to **98.8** for Quebec-based carriers. Compared to the first nine months of 1989, ratios were at least two points higher in Atlantic Canada, Quebec, Ontario and Alberta; carriers in Manitoba and British Columbia reported little change in overall operating ratios. While these differences reflect regional factors, carriers are affected by market conditions throughout their respective areas of operation which, in most cases, extend considerably beyond the borders of their province or region of domicile. (Figure 5.21)

FIGURE 5.21

Industry Performance Operating Ratios by Province/Region (9 Months, 1989-1990)

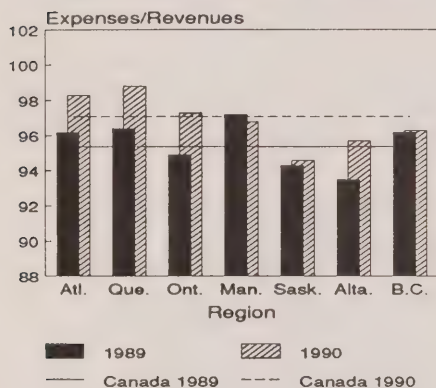
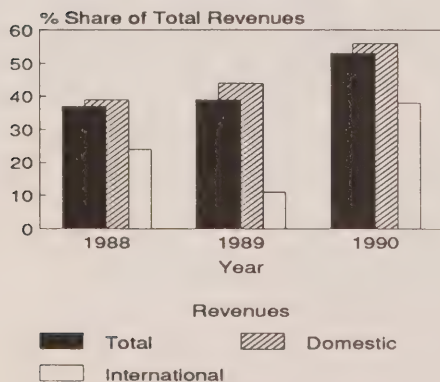


FIGURE 5.22

Major Carriers With Operating Ratios of 98 and Over (9 Months, 1988-1990)



Major Carriers

During the first nine months of 1990, the performance of major carriers (i.e., with annual operating revenues of \$25 million and more) was slightly poorer than that of the industry as a whole. At **98.1**, the operating ratio of the major carriers was, in the aggregate, about **one point higher** than the industry composite.

The deteriorating financial performance of major carriers is also reflected in the relative market share represented by poorly performing carriers. For the first nine months of 1990, the revenues of major carriers with operating ratios of **98** and above accounted for over 50 per cent of the total revenues of the "\$25 million plus" group; the comparative figure for 1988 was 37 per cent. (Figure 5.22)

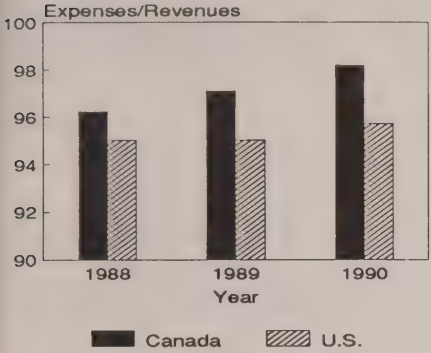
Carrier Interviews

Slightly more than half of the carriers interviewed for the 1990 Review reported that their financial situation had improved or at least remained stable in 1990. As a group, smaller carriers (i.e., those operating less than 100 tractors) appeared to have been less affected by market conditions during 1990 than medium-size (100-200 tractors) or larger carriers (over 200 tractors). Fewer than 40 per cent of the smaller carriers indicated that their financial situation had deteriorated in 1990, while 60 per cent of medium size and larger carriers reported that this was the case.

This pattern was also reflected in the carrier's respective evaluations of their financial situation relative to their projections for the year. While half of the smaller

FIGURE 5.23

Operating Ratios for Major Canadian and U.S. Carriers (9 Months, 1988-1990)



Canada: Annual Revenue of \$25 Million
U.S.: Top 100

carriers indicated that they had been able to meet or surpass their projections, only one in five of the larger carriers reported in like fashion.

In considering the financial condition of carriers, regional differences are quite pronounced. While Ontario carriers represent about 25 per cent of the carriers interviewed, they accounted for close to half of those reporting a deterioration in financial situation. On the other hand, over 90 per cent of carriers in Alberta and British Columbia indicated that their financial situation had improved or remained stable.

Canada - U.S. Comparison

Although the financial performance of the top 100 U.S. carriers showed a slight deterioration in 1990 compared to the previous two years, their operating results continued to be more favourable than those of the major Canadian carriers. The difference in the composite operating ratio between Canadian and U.S. carriers has steadily widened in the past three years, going from a 1.5 point spread in 1988 to a 2.5 point difference in 1990. (Figure 5.23)

MARINE SERVICES

Canadian International Liner Trade

Highlights of 1990

***SCEA* Still Had No Measurable Effect**

A majority of shippers, freight forwarders, conferences and port terminal operators again reported that the revisions to the *Shipping Conferences Exemption Act (SCEA)* had no measurable effect on their respective operations.

Increased Use of Service Contracts and I/A

Although more service contracts were filed with the Agency, other factors mitigated against the pervasive use of this rate option. Independent Action (I/A) activity, on the other hand, increased significantly in the Transpacific but only made marginal gains in other conference trades.

Widespread Unfamiliarity with *SCEA*

Agency surveys revealed that a majority of shippers, as well as freight forwarders and port terminal operators, remained unfamiliar with the objectives or provisions of *SCEA*.

Federal Initiatives Affecting Liner Trade

In 1990, the Conference Board of Canada, contracted by External Affairs, studied the impact of the increased use of service contracts. In addition, the Canadian Coast Guard released cost recovery proposals for the marine mode.

Industry Structure

Conference

A group of ocean carriers providing liner services on common trade routes who collectively agree on rates and conditions of service.

Liner Services

Services provided by conference and non-conference shipping lines using vessels operating on fixed itineraries and regular schedules; these services normally exclude the movement of bulk commodities.

The demise of The Canadian Group Agreement (TCGA) and minor modifications in the scopes of other conferences reduced to 29 the number of tariff filing conferences serving Canada in 1990. (Figure 6.1)

Canada's east coast saw its number of conference services remain steady at 17, while the number serving west coast ports totalled 10 in 1990, an increase of one from 1989. The number of conferences serving both coasts decreased from four in 1989 to two in 1990. Of these 29 tariff filing conferences, 14 carried Canadian exports, 11 moved imports and four carried both import and export cargo. The suspension of operations by TCGA, which carried import cargo from Mediterranean countries to Canada's east coast, was the only service change affecting Canada's major trade routes.

There was very little change in conference membership in 1990; the slight decrease that was registered occurred on secondary trade routes. A total of 54 shipping lines, down from 56 in 1989, were members of tariff filing conferences, with 24 lines, compared to 26 in 1989, holding membership in more than one conference.

Other agreements on file with the Agency in 1990 remained constant at six, consisting of one inter-conference agreement, one stabilization agreement, and four discussion/bridging agreements.

Conference Operations

Importance of Conferences in Canadian Trade

In terms of freight tonnage carried in Canadian trade, marine remains the most important mode. As Canada is a major world producer of raw and semi-finished materials, bulk shipments dominate its international trade, accounting for almost 93 per cent (222 million of a total of 239 million tonnes in 1989) of tonnage moved in international waterborne commerce.

Freight carried in liner services is a much smaller component (i.e., seven per cent) of Canadian international waterborne trade; however, the higher unit values of liner cargoes, particularly those that are containerized, give this component a significance beyond its proportion of overall tonnage. Changes in tonnages moved in Canadian liner trade, both conference and non-conference, from 1985 through 1989, the most recent data available, are seen in Figure 6.2.

Conference carriers continued to carry the majority (55 per cent) of liner cargo to and from the Canadian east coast in 1989, although their proportion was down from 1988. It should be noted, however, that conference cargo to and from the east coast is overestimated to some extent, as large volumes of U.S. originating or destined cargo classified as non-conference are shipped in conjunction with conference cargo via Montreal, and to a lesser extent via Halifax, to and from overseas points.

FIGURE 6.1

Conferences serving Canada as of December 31 of each year

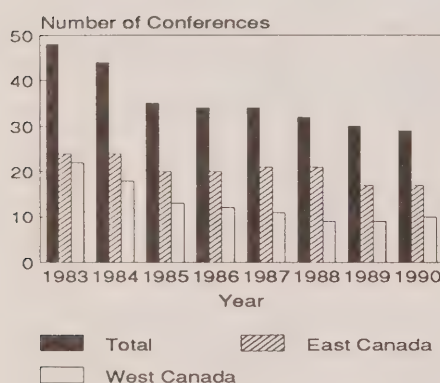
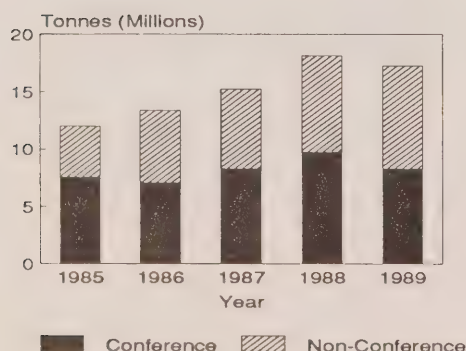


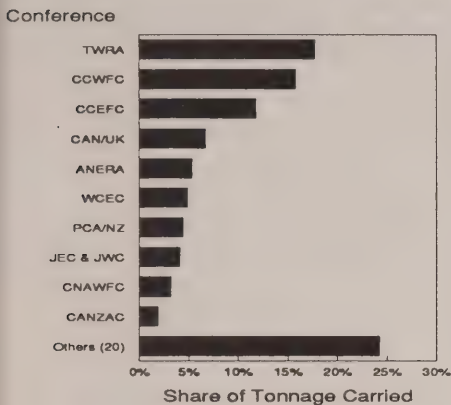
FIGURE 6.2

Canadian International Liner Trade



On the other hand, 64 per cent (down from 75 per cent in the previous year) of reported liner tonnage moving from the Canadian west coast in 1989 was handled by non-conference carriers. A proportion of Canadian liner cargo moving via the west coast is, however, diverted through U.S. west coast ports for shipment overseas via conference and non-conference carriers.

FIGURE 6.3
Share of Conference Tonnage Carried by
Tariff Filing Conferences in 1989



Conferences provide liner services on all of Canada's major trade routes. Figure 6.3 ranks those conferences moving the majority of Canadian conference tonnage according to their respective market shares.

Transport Canada's Market Share Study

In 1990, Transport Canada completed a study of the share of liner import and export freight moved by conference and non-conference carriers in the period 1977 through 1988 on Canada's major trade routes including: the U.K./Continent, the Far East, Australasia, and the Mediterranean. The statistics contained in the report will be updated on an annual basis.

Level of Service

During 1990, a pronounced downturn in both the U.S. and Canadian economies, the disruption of trade flows to and from the Middle East, and sharp jumps in the price of bunker fuel as a result of the Persian Gulf crisis, all contributed to changes in levels of service for many ocean carriers.

St. Lawrence Coordinated Service underwent changes.

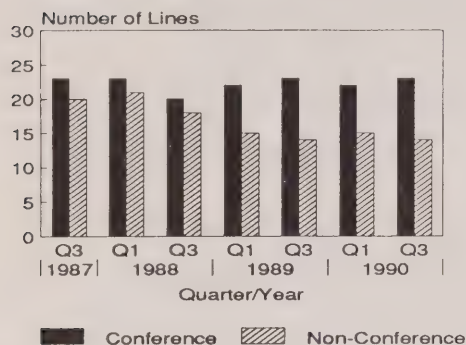
In the North Atlantic trades, Canada Maritime (CM) and Orient Overseas Container Line (OOCL) revamped their St. Lawrence Coordinated Service to northern Europe by adding ships and changing port rotations, thereby reducing transit times. On the Canadian east coast, both Trasatlantica and Costa Container Line withdrew from joint services, the former with CM to the Mediterranean and the latter with Evergreen/Italian Line/Compagnie Générale Maritime (CGM) calling at Halifax. Maersk Line added a call to its Mediterranean service. On the west coast, Sea-Land and P&O Containers withdrew from the joint service to Europe with Hapag-Lloyd, CGM and Atlantic Container Line (ACL); the two lines will no longer provide a direct service to Canada. Johnson Scanstar left the west coast entirely in mid-1990.

Hyundai and Hanjin resigned from TWRA.

In the Far East trades, Hyundai and Hanjin Container Line announced their resignation from the Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) as of January 1, 1991 while Mitsui and NYK terminated their joint service in July of 1990. As well, Hoegh Lines discontinued service in the Pacific, and China Ocean Shipping Company (COSCO) and Evergreen upgraded capacity into Vancouver. COSCO began offering a landbridge service from eastern Canada via New York.

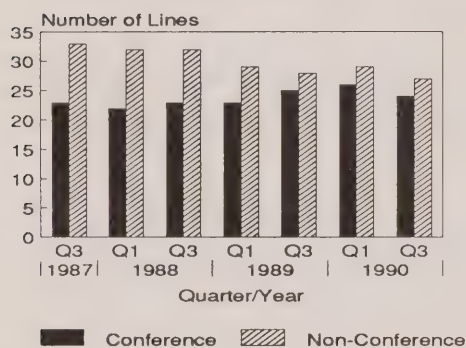
The Australian trade saw International Maritime Transport (IMT) begin providing a forest products and breakbulk service in a slot charter agreement with Australia-New Zealand Direct Line (ANZDL), calling at Vancouver, and East Asiatic Company (EAC) Line, using Neptune Orient Lines (NOL)/OOCL vessels out of Vancouver and transferring cargoes to connecting vessels in the Far East. Other changes included a reorganization of Nedlloyd Lines' services and the use of relays to and from Vancouver by Blue Star Line and by PACE/Columbus Line from Puget Sound ports.

FIGURE 6.4
Liner Services on Major Trade Routes
to/from Western Canada



Note: Includes services via U.S. ports and mini-landbridge services

FIGURE 6.5
Liner Services on Major Trade Routes
to/from Eastern Canada



Note: Includes services via U.S. ports and mini-landbridge services

Conference and non-conference transit times were similar on major routes.

Canadian shippers enjoyed ample choice of liner services.

During 1990, the number of conference lines serving western Canada on three major trade routes (i.e., U.K./Continent, Pacific Rim, and Australia/New Zealand) remained stable. (Figure 6.4) Although the number of lines calling directly at Canadian ports fell from 17 in the fall of 1989 to 14 by the fall of 1990, lines offering services via U.S. ports increased from five to nine. On the east coast, the number of conference lines calling at U.S. ports remained stable, while the number serving eastern Canada directly decreased by two from the fall of 1989. (Figure 6.5) In terms of frequency, all major trades were serviced equally by conference and non-conference vessels, except for the east Canada-U.K./Continent trade where non-conference operators, such as Maersk and Evergreen, continued to maintain a strong competitive presence. Landbridge services were provided mostly by conference lines primarily on the eastern Canada/Far East trade route. In the Australian trade, feeder services from the Far East were often offered by major non-conference lines, with conferences providing a less frequent direct service.

Fleets continued to change quickly on the North Atlantic in 1990. Maersk introduced two more new 4,000 TEU (twenty-foot equivalent unit or container) vessels to serve Europe and the Far East, eight of which were operating by the fall. Holland Canada Line replaced its chartered vessels with three modern 1,034 TEU containerships owned by its parent company. Other new capacity on the North Atlantic from the east coast was added by CM and OOCL (two containerships), Kent Line (one ro-ro vessel), and Balt Canada Line (one ro-ro vessel). Only on the Mediterranean route was there a reduction in fleet size with Evergreen's withdrawal of a 2,700 TEU vessel following Costa's resignation from the Evergreen/Italian Line/CGM joint service, necessitating a reduction in service frequency.

The west coast/Far East route saw expanded capacity during 1990. Both COSCO and Evergreen significantly increased vessel size in their services. COSCO introduced a series of new 2,700 TEU vessels while Evergreen added vessels of 1,800 TEUs to replace the old 878 TEU equipment. NYK and Mitsui continued to call at Vancouver with Hyundai as NYK's new partner, employing a total of 10 vessels, compared to six in 1989. The withdrawal of P&O Containers and Sea-Land from the Hapag-Lloyd/CGM/ACL joint service occasioned significant adjustments to the fleet serving the west coast to Europe route. ACL contributed a second vessel to replace the P&O vessel and Hapag-Lloyd introduced three 1,400-1,600 TEU vessels to replace three smaller ones on charter, thus maintaining a schedule of weekly calls. In the Australian trade, ANZDL introduced two 921 TEU containerships to replace a 1,174 TEU chartered vessel sailing out of California ports.

On the two highest volume routes, between eastern Canada and northern Europe, and between western Canada and the Far East, non-conference carriers offered transit times comparable to those advertised by shipping conferences in 1990. On lower volume routes, there tended to be more differentiation between times offered by conference and non-conference lines, especially in the Australian trade where non-conference feeder services from the Far East resulted in longer transit times to final destinations.

Given that capacity increased on most major Canadian trade routes, it would appear that Canadian shippers did not suffer from a lack of available direct liner services in 1990. Indeed, overcapacity reported in recent years on major shipping routes to and from North America tends to support this observation. Moreover, Canadian shippers have increasingly benefitted from their relative proximity to major U.S. ports in what has become a single North American market as a result of the proliferation of landbridge and intermodal services offered by both conference and non-conference shipping lines.

Transport Canada's annual level of service study concluded that, overall, changes in conference or joint service membership, frequency of calls, capacity and transit times appeared to be more related to market forces at work on the routes served than to Canada's conference exemption legislation - SCEA - during 1990.

Tariffs

In keeping with past reviews, the Agency continued to monitor the annual changes in freight rates for major moving commodities on three of Canada's major liner trade routes.

Surcharges added to the basic ocean tariffs of shipping conferences continued to affect freight rates paid by Canadian shippers on major trade routes. During 1990, the Persian Gulf crisis led to significant increases in surcharges, particularly bunker and fuel adjustment factors (BAFs and FAFs), which were reflected in total ocean freight rates. However, BAFs and FAFs had stabilized by year end and even exhibited small declines in some conferences' tariffs. Changes in the other prevalent surcharge, the currency adjustment factor (CAF), were dictated by fluctuating exchange rates in 1990, reducing freight rates on some trade routes while increasing them on others.

Eastern Canada-Australia

In 1990, as in 1989, the inbound Australia-Eastern Canada Freight Conference, and the outbound Canada Australia/New Zealand Association of Carriers (CANZAC) operated throughout the year. There were no changes in either conferences' membership.

The inbound conference instituted no general rate increase (GRI) in 1990; however, an examination of its tariff revealed some fluctuations in the basic rates of eight commodities reviewed. Basic rates for three of these commodities declined by three to six per cent, rose by two to 10 per cent for three other commodities, and showed no change for the other two. However, as declining CAFs offset increases in BAFs, by year end total freight rates for the majority of the commodities tracked for this conference had declined by two to 14 per cent. Two commodities, not subject to CAFs, saw their total freight rates increase by one and seven per cent respectively.

Tariff activity in the outbound conference paralleled the inbound conference's in that shippers were not subjected to a GRI in 1990, so that basic rates for five of its six major moving commodities remained unchanged. The introduction of BAFs in September and increases in CAFs throughout 1990 also resulted in higher total rates for all commodities, with overall increases ranging from 10 to 17 per cent.

The presence of several non-conference lines in the trade continued to ensure competitive freight rates in 1990. Rate changes appear to have been the result of changes in currency exchange rates and fuel prices.

Eastern Canada - United Kingdom/Continental Europe

The same four conferences, two outbound from Canada (one to the U.K. and one to the Continent), and their inbound counterparts, continued to ply this trade route in 1990. Conference structure and membership remained unchanged for all four conferences.

Changes in surcharges were responsible for outbound increases and inbound decreases in freight rates.

Both outbound conferences announced two GRIs totalling \$160 per TEU and \$240 per 40-foot equivalent unit or container (FEU). However, rates for many major commodities moving in this trade are negotiated on a yearly basis with individual shippers associations and are not subject to GRIs. An examination of basic rates for ten major commodities (five for each conference) showed that none of these rates were subjected to the maximum increase in 1990, as two did not change, one dropped by four per cent, and the remaining seven rose from one to five per cent. CAFs and BAFs were more of a factor than GRIs in 1990, leading to increases in total rates of four to 16 per cent for nine of the ten major commodities. The remaining commodity dropped by 11 per cent.

GRI's and surcharges led to increases in inbound and outbound freight rates.

The inbound conferences each announced one GRI of \$75 per TEU and \$120 per FEU in 1990, again with the rates of some commodities being negotiated on an annual basis with individual shippers. An analysis of basic rates for 12 commodities (six per conference) revealed that no rate increased by the full amount of the GRI, with the exception of one commodity whose rate rose by slightly more than the announced GRI. Four of the remaining commodities' basic rates did not change, three increased by approximately four per cent, and the other four declined by one to 23 per cent. Overall rates, including surcharges, increased by seven to seventeen per cent for eight commodities, and decreased by two to 18 per cent for the other four.

Several strong non-conference competitors operating on the North Atlantic route continued to prevent conferences from fully implementing the announced GRIs. A declining Canadian dollar and increases in oil prices also contributed to rate increases on these routes.

Eastern and Western Canada - Far East

The four conferences operating on this route in 1989 continued in 1990. Member lines of the TWRA provided outbound service from eastern and western Canada to the Pacific Rim, while the Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) -- from the Pacific Rim excluding Japan -- and the Japan-East Canada (JEC) and Japan-West Canada (JWC) Freight Conferences -- from Japan -- provided inbound services. All of these conferences quote rates in U.S. dollars.

Rate increases in both directions were prevalent.

TWRA announced one GRI of \$160 per TEU and \$200 per FEU in 1990. Due to the extensive use of I/A by this conference, the lowest basic rate and lowest total rate available to the shipper, either standard conference or I/A, were selected for the analysis of rate changes for selected major moving commodities. An examination of twenty basic and total rates (including west coast, east coast all water, mini-landbridge [MLB] and interior point rates) for various export commodities to Japan and Korea revealed an extensive variation in changes in basic rates. Nine of these declined -- four by less than 10 per cent, three by 11 to 20 per cent, and two by more than 20 per cent. Two rates remained unchanged, and nine other rates increased -- three by less than 10 per cent, and six by 11 to 20 per cent. Increased BAFs overshadowed a slight drop in CAFs and contributed to increases in total rates for export commodities to Japan and Korea. Five of the conference's total rates declined in 1990 -- three by less than two per cent, and two by eight per cent. Fifteen total rates increased -- seven by less than 10 per cent, six others by 10 to 20 per cent, and two by 22 per cent.

ANERA instituted one GRI of \$225 per TEU and \$300 per FEU. Again, extensive use of I/As forced the analysis to focus on the lowest rate available to the shipper. An examination of west coast, east coast all water, and MLB basic rates for five major moving commodities revealed that 12 rates fully reflected the GRI while the remaining three rose to a lesser extent. Increases ranged from six to 17 per cent.

Changes in total rates also reflected the GRI and higher BAFs, rising from six to 22 per cent.

The JEC and JWC maintained their "open rates" (rates set independently by individual member lines) policy in 1990, making it impossible to track changes in rates on these trade routes. The JWC continued to file minimum revenue requirements, but there was no way to ascertain the actual rates used. While both conferences announced a GRI of \$93 per TEU and \$133 per FEU, it was again impossible to verify any changes in either basic or total rates. BAFs for both conferences rose from \$95 per TEU and \$132 per FEU in January to \$252 and \$352 respectively by year end; CAFs declined from 51 to 47 per cent over the same period.

The extensive use of I/A on the Transpacific route was not new as TWRA and ANERA had been using this pricing option prior to the amendment of *SCEA* in 1987. Rate changes seem to be attributable, in large part, to market forces and fuel price increases resulting from the Persian Gulf crisis.

Internal Study of Changes in Conference Ocean Freight Rates Undertaken by Agency

In order to more efficiently and thoroughly evaluate the impact of *SCEA* on conference ocean freight rates, and as a supplement to the annual analysis of tariffs in the Annual Reviews, the Agency undertook to track changes in conference tariffs before and after the passage of *SCEA*. The *SCEA* tariff study focused on the development of a practical approach to effectively track changes in ocean tariffs on a quarterly basis, and analyse these changes from 1983 through 1990. Rates tracked were those for high-volume import and export commodities moving on major Canadian liner trade routes.

The approach to the study was modelled on that used by the Federal Maritime Commission (FMC) in its analysis of the impact of the *U.S. Shipping Act of 1984* on ocean freight rates. The FMC provided the Agency with the services of an ocean freight rates expert for an extended period during 1990. Many of the study's preliminaries were completed in early 1991. As part of this ongoing study, conference rates will be updated quarterly throughout 1991.

Effectiveness of *SCEA*

Service Contracts

Developments related to the use of ocean service contracts in Canadian conference liner trade were encouraging in 1990. After reporting only five contracts in use in 1989, conferences filed 24 with the Agency in 1990. The growth in the number of contracts filed can be attributed primarily to a change in the policy of one conference regarding its willingness to negotiate service contracts with shippers.

Service Contract

An agreement by which a shipper commits a minimum volume of cargo, over a fixed time period, to conference member line(s) in exchange for a rate lower than the standard conference rate and/or a defined service level.

Although their numbers increased, service contracts were still of little significance.

The number of conferences filing service contracts increased from three in 1989 to five (two export and three import) in 1990. Export contracts filed increased from two to eight while import contracts rose from three to 16. All import contracts involved the carriage of finished goods, while export contracts were negotiated for some semi-finished goods. All of the service contracts filed in 1989 expired in 1990. Nine of the 24 filed in 1990 expired by year end.

Despite the recent growth in the use of service contracts, this rate option is still not currently employed on some of Canada's major trade routes, the major one being the Transpacific. The results of the Agency's 1990 Survey of Shipping Conferences, confirmed that only a very small proportion of Canadian conference trade moved under service contract rates in 1990.

The extensive use of I/A on some trade routes, Canadian shippers' unfamiliarity with rate options available under SCEA and their frequent use of freight forwarders, combined with conference policies with regard to service contracts requiring unanimous consent of member lines, continued to restrict the use of service contracts in a Canadian context. Moreover, a Conference Board of Canada study observed that the use of these contracts may have been pre-empted, to some extent, by the ability of some shippers to obtain preferential rates through informal negotiations with conference member lines.

The Conference Board of Canada studied service contracts.

The subject of ocean service contracts generated sufficient interest in 1990 for External Affairs and International Trade Canada to contract the Conference Board of Canada to carry out a study on the potential effects of the increased utilization of service contracts over a five-year period on Canadian export competitiveness.

Conference Board Studied Ocean Service Contracts

The Conference Board of Canada attempted to quantify the potential benefits to the Canadian economy of the increased use of ocean service contracts. After collecting information pertinent to service contract use through a program of interviews, different scenarios were developed and tested, varying the ocean transportation share of commodities' export price and the incremental savings accruing from the increased use of service contracts. The scenarios predicted an absolute increase in total export activity between \$90 to \$135 million (1990 \$) in Year 1 based on the most probable transportation cost-savings defined by the scenarios and between \$275 to \$390 million in Year 5. The simulation exercise also predicted an absolute growth in the Canadian economy as a whole and an increase in employment totalling 100 jobs in Year 1 and between 3,100 to 3,400 by Year 5. The above impacts assumed that all cost savings resulting from service contract use were applied to the reduction of export prices.

Independent Action (I/A)

Action by a conference member line of setting a rate or service item different from the conference's existing tariff provisions. SCEA provides for the taking of I/A by any member line subject to informing the conference, which cannot demand more than 15 days notice.

Independent Action

The number of conferences whose lines used I/A in Canadian trade in 1990 increased by three to 13. During 1990, the Western Canada-Europe, Canadian North Atlantic and Continental Canadian Westbound Conferences filed I/As with the Agency for the first time under the new legislation. TWRA and ANERA member lines continued to use I/A extensively on their respective trade routes as indicated by the plethora of I/As taken and the significant volume of freight moved

I/As took the form of rate actions providing discounts of up to 30 per cent in the case of TWRA and ANERA.

The use of I/A increased in the Transpacific but changed little in most other trades.

under these rates in 1990. The remainder of the conferences whose lines used I/A did so sparingly.

An analysis of 1990 tariff filings revealed that, as in 1989, I/As generally took the form of rate actions. Other types of I/As employed included war risk premiums on commodities moved to the Persian Gulf, line specific rates within a conference, quantity specific rates, rates quoted by a single member line to specific locations within the scope of a conference and clarifications of conditions of service.

In the two conferences where I/A was used extensively -- TWRA and ANERA -- discounts from the standard rate ranged from a minimum of three per cent to a maximum of 30 per cent in 1990, and varied by commodity and according to origin and destination.

The impact of conference GRIs on I/A rates appears not to have changed from 1989 to 1990; I/A rates were generally subjected to a simultaneous increase identical to the GRI, thus maintaining the differential between the I/A and the standard rate.

In 1990, TWRA and ANERA continued to lead all other conferences, by a wide margin, in the use of I/As in Canadian trade, as most of their member lines offered I/As on a multitude of commodities. In an attempt to streamline its rates and eliminate inactive I/As, TWRA restructured its tariff in 1990. As a result, I/As pre-dating the rationalization exercise frequently became the new standard rates generally leading to a lowering of the number of I/As refiled per commodity. The tariff restructuring also had the effect of narrowing the differential between the new standard rate and the I/As refiled by member lines. Nevertheless, the number of I/As filed by the TWRA increased by 53 per cent in 1990. Similarly, I/As taken by ANERA increased by 80 per cent in the same year.

Use of Independent Action by Conferences Serving Canada

Member lines of thirteen conferences filed I/As with the Agency in 1990, an increase of four over the previous year. However, it was discovered that lines of one conference -- the Mediterranean North Pacific (MEDPAC) -- which had not been previously identified as using this rate option, had used I/As in 1989. Conferences whose lines filed I/As for the first time in 1990 were:

- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)

Conferences whose member lines continued to use I/A in 1990 included:

- Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- West Coast/Middle East and West Asia Rate Agreement (WAME)
- The Canadian Group Agreement (TCGA)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Canada-U.K. Freight Conference (CAN/UK)
- Canadian Continental Eastbound Freight Conference (CCEFC)
- Mediterranean North Pacific Freight Conference (MEDPAC)

Although not listed as using I/As, as a direct outcome of the inclusion of the mandatory right of I/A provisions in *SCEA*, member lines of the JEC and the JWC continued to quote "open rates", ostensibly an extreme form of I/A.

Despite the use of these rates by three additional conferences, I/A activity in 1990 appeared to change little from that seen in 1989 in most trades except the Transpacific. At best, the use of I/A rates made only slight inroads in other Canadian conference trades in 1990 although the threat of the use of this rate option by member lines of conferences undoubtedly continued to influence conference rate-making decisions to the benefit of Canadian shippers.

Perspectives on *SCEA*

Shippers' Perspective

Results of the Agency's 1990 Shippers' Survey revealed that almost three-quarters of those responding were unfamiliar with *SCEA*, up from about two-thirds in the previous year. Once again, larger shippers who exercised greater direct control over the movement of their exports and imports were found to be more familiar with the legislation than their smaller counterparts who relied almost exclusively on freight forwarders to make their transportation arrangements.

Of those shippers familiar with the Act, a majority (down slightly from 1989) were of the view that *SCEA* in general had not had any effect on their operations in 1990. However, the proportion of shippers reporting benefits from *SCEA* increased from 18 per cent in 1989 to 22 per cent in 1990; those holding a negative view of its impact dropped slightly from 24 in 1989 to 22 per cent in 1990.

Proportionally more shippers found *SCEA*'s service contract, I/A and notice period provisions beneficial in 1990 than in 1989, although the majority still viewed those provisions as having had no effect on their operations.

FIGURE 6.6
Shippers' Familiarity with *SCEA*

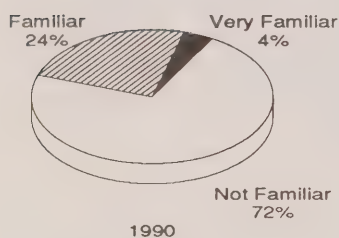


FIGURE 6.7
Shippers' Assessment of the Effect of *SCEA* in General on their Operations

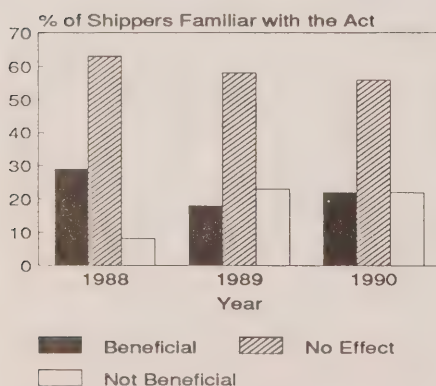


TABLE 6.1
Shippers' Assessment of Key *SCEA* Provisions

Effect of	Beneficial %			No Effect %			Not Beneficial %		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Service Contracts	21	17	29	74	68	62	5	15	9
Independent Action	32	34	42	65	55	51	3	11	7
Notice Period	27	29	31	63	65	58	10	6	11
Complaint Resolution	7	9	9	90	86	77	3	5	14

Use of service contracts increased.

Although up slightly from 1989, still less than one out of five shippers familiar with the Act reported approaching conference carriers regarding the negotiation of service contracts in 1990. According to survey results, only 15 per cent of those shippers involved in export trade and five per cent in import trade actually used service contract rates "exclusively" or "frequently". Moreover, just over five per cent of responding shippers made use of service contract rates to move the majority of their overseas freight.

Use of I/A increased slightly.

Survey results confirmed that I/A was again used by more shippers, at least in export trade, than were service contracts in 1990. One in four shippers familiar with the Act reported approaching conference member lines on taking I/A. For imports, I/A was used to varying degrees by over one-half of responding shippers. Twenty-one per cent of these shippers moved varying proportions of their cargo, ranging from less than 10 per cent to greater than 51 per cent, on I/A rates in 1990.

Adequacy of

Non-conference Services

Four in 10 responding shippers considered non-conference shipping services to their major trading areas adequate in 1990, 13 per cent said they were not, while 47 per cent could not say.

Conference vs.

Non-conference Rates

A majority of responding shippers, using both conference and non-conference services in import and export trade, reported non-conference freight rates one to 10 per cent lower than comparable conference rates.

Shippers Rate Conference and Non-conference Level of Service

For the third consecutive year, shippers overwhelmingly favoured price/rate as the number one factor in their selection of an ocean carrier. Overall service, transit time and frequency of sailings were a distant second, third and fourth, respectively.

Shippers' ratings of non-conference and conference carriers' service levels changed somewhat from 1989 to 1990. Conference carriers were again rated "good" to "very good" considerably more often regarding frequency of sailings and transit time, while non-conference carriers obtained better ratings considerably more often on price/rate and slightly more often on space availability in 1990. In terms of overall service, shippers rated conference carriers "good" to "very good" only slightly more often than their non-conference counterparts.

Very few shippers provided written comments on marine services, and *SCEA* in particular, in the 1990 survey. However, comments received on the Act reiterated shippers' difficulties in negotiating service contracts or obtaining I/A rates from conferences. Shippers depicted conferences as reluctant to discuss rates on routes where little non-conference competition exists and slow to react to rate requests. Some shippers expressed the view that *SCEA*, as it presently exists, should be amended to increase the influence of shippers and make conferences more competitive. Others felt it should be eliminated outright to foster increased competition in Canadian international liner trade.

Perspective of the Designated Shippers' Group

The Canadian Shippers' Council (CSC), the only designated shippers' group under *SCEA*, again expressed scepticism of the value of *SCEA* in that it continued to offer few benefits to Canadian shippers in 1990. The CSC explained that the conference system in Canadian liner trade formed a barrier to satisfying shipper needs. Shippers require choice and variety in both type and quality of service, effective

The Canadian Shippers' Council expressed its displeasure with SCEA.

price competition, and the ability to negotiate and exchange information freely and confidentially with individual shipping lines.

The designated shippers' group again voiced its disappointment with respect to the use of I/A and service contracts, SCEA's pro-competition innovations. Except for the TWRA, the CSC found no evidence of the extensive use of I/As in other trades and stated that conferences continued to vigorously oppose the use of service contracts in a Canadian context.

The designated shippers' group reported meeting with North Atlantic and Pacific conferences on a limited basis in 1990 to discuss GRIs, CAFs, FAFs, ancillary charges, service contracts and I/As, slot chartering, detention and demurrage rates, and the GST. As its consultations with conferences continued to lack specificity, yielding unsatisfactory results, the Council once again called for a clarification of the SCEA provision regarding conferences supplying information satisfactory for the conduct of a meeting. The CSC did, however, mention the efforts of the Associated Conferences Secretariat, representing major conferences providing services in Canadian trade, in attempting to develop a clearer definition of consultation within the scope of SCEA.

SCEA's lack of meaningful dispute resolution mechanisms coupled with the lack of transparency of various conference ancillary charges also continued to pose problems for the Council in 1990.

The Canadian Shippers' Council filed a formal complaint on discussion, bridging and stabilization agreements.

The CSC also filed a formal complaint with Consumer and Corporate Affairs' Bureau of Competition Policy regarding the status of discussion, bridging and stabilization agreements under SCEA. As it viewed agreements such as the Transpacific Stabilization Agreement as beyond conference arrangements permissible under the Act, and feared their existence may result in an unreasonable restraint on service and increased transportation costs, the CSC called for an investigation of their scope and effect on competition.

In summing up its position on the Act, the Council, emphasized that it was "... more than ever convinced that SCEA does more to support the anti-competitive activities of conferences than it does to protect Canadian shippers ..." and "... that artificial restraints on competition which may have made some sense in a different era have no place in the global markets of the 1990s."

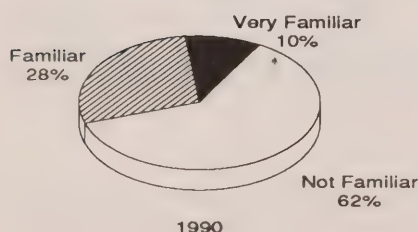
Freight Forwarders' Perspective

Results obtained from the 1990 Survey of Canadian International Freight Forwarders showed a majority of respondents were still unfamiliar with SCEA. As in previous surveys, smaller forwarders tended to be less familiar with the legislation than their larger counterparts. The vast majority of forwarders, as in 1989, reported that SCEA had had little impact on their operations in general or on their ocean freight rates, which had generally increased on most trade routes in 1990.

Price/rate was deemed by 86 per cent of forwarders to be the most important consideration when choosing a shipping line. Following well behind, but still rated as important, were space availability, frequency of sailings, transit times and overall service.

As a rule, respondents were of the view that non-conference lines offered a viable alternative to conference carriers in 1990, with most indicating that both were used to some extent in their operations. However, forwarders reported assigning a

FIGURE 6.8
Canadian International Freight Forwarders
Familiarity with SCEA



majority of their cargo to conference carriers almost twice as often as to non-conference lines. Conference lines were either viewed as "no different" or "worse" than non-conference lines by forwarders rating their success with lines in consultations and rate negotiations. While both conference and non-conference lines were favourably rated in terms of service by respondents, conference lines received "very good" ratings more frequently than the latter.

According to forwarders, non-conference lines' rates were seen as more stable than those of the conference lines in 1990, with 78 per cent of them indicating the use of non-conference rates either "exclusively" (16 per cent) or "frequently" (62 per cent). While the proportion of forwarders who reported using standard conference rates did not change notably from 1989, the frequency with which they used these rates decreased significantly when compared to the previous year.

I/A was more frequently used by forwarders in 1990.

One-third of responding forwarders approached conferences regarding I/A in 1990, with almost all of them having some degree of success. Close to two-thirds (up from 55 per cent in 1989) of respondents indicated using I/A to some extent in 1990. Of those respondents familiar with SCEA, almost 90 per cent reported using I/A. Indeed one-half (compared to 19 per cent in 1989) of all responding forwarders reported using I/A either "exclusively" or "frequently" in 1990. On average, I/A rates were estimated to be six to 10 per cent lower than standard conference rates and the proportion of forwarder shipments moved under these rates tended to be either a small proportion or more than one-half of their total volumes. Forwarders' views were generally split regarding the effect of I/A on their bargaining position with conferences, with almost as many reporting a "positive effect" as reporting "no effect".

Very few service contracts were obtained by forwarders.

The trend regarding the use of service contracts among forwarders seen in the two previous years continued into 1990 with only six per cent reporting their "frequent" or "exclusive" use. Lower rates, followed by protection against future rate increases, were cited as the major reasons for entering into service contracts. A large majority of responding forwarders were of the view that service contracts had had no effect on their bargaining positions with conferences in 1990.

Loyalty Contracts

A small number of forwarders indicated that they were still using loyalty contracts in 1990. In a few cases, over half of those forwarders' shipments moved under this type of agreement, where shippers/forwarders obtain lower rates from members of a conference in exchange for committing all or a fixed proportion of their cargo to the conference's member lines.

When asked which intermodal combination was used to handle the largest proportion of their overseas shipments, almost equal numbers of forwarders indicated "truck/marine" and "rail/marine". Over 70 per cent of forwarders indicated using through rates in 1990 with the majority moving either less than 20 per cent or over 50 per cent of their shipments under these rates.

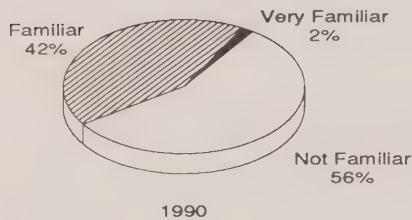
In commenting generally on marine-related issues, several forwarders familiar with the legislation proposed the elimination of SCEA as they felt it had been ineffective in meeting their needs. Two issues mentioned in the 1989 survey - the recognition of international freight forwarders as shippers and the need for a definition of a bona fide freight forwarder - were again raised in 1990.

The impact of container availability on rate levels and carrier choice, the effect of increases in ancillary charges on total ocean freight rates, and the inability of forwarders to quote competitive rates to clients given surcharge uncertainty, were also identified as key concerns in 1990.

Port Terminal Operators' Perspective

For the first time in 1990, the Agency carried out a full-fledged survey of port terminal operators, soliciting their views on the impact of SCEA on their operations.

FIGURE 6.9
Port Terminal Operators' Familiarity with
SCEA



Responses were received from operators of all types of terminals, including those specializing in the throughput of containers, ro-ro, dry and liquid bulk, forest products and general cargo.

Terminal operators, although proportionally more familiar with the Act than forwarders or shippers, proved no different from other groups of users of marine services surveyed by the Agency in 1990 in that the majority (56 per cent) pleaded unfamiliarity with SCEA. However, unlike shippers and freight forwarders, survey results revealed no relationship between size of operation and familiarity with the legislation.

Just over one-half of all respondents indicated that SCEA generally had no impact on their business in 1990; the other 43 per cent responded that they could not say what the Act's impact had been. Moreover, only one in three operators were able to comment on the relevance and impact of SCEA's specific provisions on their operations in 1990. In fact, a large majority of those operators familiar with SCEA found none of the legislation's key provisions (i.e., service contracts, independent action, notice periods and complaint resolution mechanisms) to be relevant to their operations. An even greater percentage of these operators reported no impact of any of these provisions on their businesses in 1990. Changes were attributed to economic rather than legislative factors.

Conferences' Perspective

Over 90 per cent of conferences operating in Canadian trade responded to the Agency's 1990 Survey of Shipping Conferences, an increase over the 1989 response rate. Completed survey forms were received from conferences serving all major Canadian trade routes.

SCEA had no impact on shipping conferences' operations.

Seven conferences reported more frequent use of I/A; only four conferences signed service contracts.

SCEA in general, and the Act's new provisions related to I/A, service contracts, loyalty contracts, notice periods for rate increases, conference/non-conference agreements, and dispute resolution mechanisms, were generally considered to have had no impact on conference business in 1990. Where an impact was noted, it was predominately negative.

I/A continued to elicit the most concern with eight conferences either desiring increased notice periods or the elimination of this clause from the Act. Seven conferences reported increased I/A activity in 1990 and a majority of conferences indicated I/A rates were six to 10 per cent below the standard tariff. Four conferences felt I/A had a negative impact on rates and their revenue base, while seven conferences indicated a positive impact on their ability to retain customers and compete with non-conference carriers. The threat of use of I/A by conference members was mentioned by seven conferences as having some influence on rate-making decisions.

Citing primarily operating and capital costs, and to a lesser extent, inland costs and market conditions as major reasons, 18 conferences announced rate increases in 1990, up from 17 in 1989. Only two conferences announced more than one GRI. On the other hand, nine conferences, up from six in 1989, indicated rates had decreased in 1990 mainly due to non-conference competition, competition between conference members and market conditions. Currency exchange rates, charter markets, landbridges and non-vessel operating common carriers were also mentioned as competitive factors.

Five conferences reported receiving requests for service contracts from shippers, with four indicating that they had signed such contracts in 1990. All contracts were on a conference-wide basis. The volume of tonnage moved on service contracts by the four reporting conferences in 1990 varied from under 10 per cent to over 50 per cent.

Conferences reported that 69 per cent of shippers' requests for rate reductions were fully agreed to and a further 15 per cent were partially agreed to in 1990. As well, 40 per cent of rate reduction requests from shippers' associations were fully agreed to with the remainder being partially accepted. The most frequently accepted justifications for rate reductions were, in order of importance, competition from non-conference lines, prevailing market conditions, competition from foreign suppliers, competition from alternate routes, and shippers entering a new market.

Five conferences reported increased use of through rates; however, seven others indicated decreased cargo volumes moving on these rates in 1990.

While there were no reported formal requests from the CSC for a meeting pursuant to SCEA, three conferences indicated they had initiated meetings with the designated shippers group. GRIs, CAFs and BAFs were the most frequently discussed topics.

Initiatives in Canadian Liner Trade

SCEA plays minimal role in shaping Canadian liner trades.

In an attempt to determine whether or not the legislative goals of SCEA had been attained, Transport Canada commissioned a study to assess the role of the Act in shaping liner shipping in Canada. It concluded that, in the case of SCEA, the Act had no measurable effect on Canadian liner shipping, corroborating the Agency's findings in its 1988 and 1989 Annual Reviews. However, the study asserted that SCEA had not failed in its objective but rather it re-affirmed that market forces -- not government regulation and policy -- have been the dominant influence in Canadian liner trades in accordance with the legislation's initial intent.

Canadian Coast Guard introduced proposals for marine user charges.

The Canadian Coast Guard's proposals for new and increased user charges for the provision of aids to navigation were circulated for comment in 1990. The proposals called for a tonne-mile per trip levy on, among others, vessels carrying international bulk, general and containerized cargoes.

Canada Ports Corporation studied competitiveness of Canadian ports.

In 1990, Canada Ports Corporation established a Committee to report on competition between Canadian and U.S. ports including the identification of factors influencing Canadian port competitiveness and the determination of ways in which Canadian ports could maintain or improve their market shares of available cargo vis-à-vis their U.S. counterparts. Although not excluded from the terms of reference of the Container Competitiveness Committee's study, there was almost no discussion of SCEA-related issues during the course of the Committee's proceedings. What emerged from the Committee's work was the recognition of cost and service aspects of inland transportation as the key in the continuing competitiveness of Canadian ports. Parts of the Committee's report will be publicly available in 1991.

Impact of *SCEA*

For the third consecutive year a majority of shippers, international freight forwarders and, more recently, port terminal operators, who were familiar with *SCEA*'s provisions, reported the legislation to have had no effect on their respective businesses and operations. Shipping conferences expressed similar views. Once again, changes in the structure of the liner shipping industry serving Canada, traffic levels, levels of service and ocean freight rates continued to be driven by market forces in 1990 rather than by legislation governing the operations of shipping conferences serving Canada.

Shippers and forwarders continued to vent their frustrations regarding the limited use of service contracts and I/A in Canadian conference trade, although their lack of use in most trades would appear to be more a function of conference decision-making. Evidence suggests that Canadian shippers have enjoyed the benefits of continued overcapacity on many Canadian liner trade routes for many years in the form of generally depressed basic ocean freight rates. The concern that has been voiced by shippers in recent years pertains more to the levels of ancillary charges and not to the basic ocean rates.

The difficulty of assessing *SCEA*'s true impact was compounded by the continuing unfamiliarity of the myriad users of liner shipping services in Canada with the Act and its provisions. Agency surveys in 1990 again revealed that the majority of Canadian shippers, freight forwarders and port terminal operators had little or no knowledge of *SCEA* and its provisions.

MARINE SERVICES

Northern Marine Resupply

Highlights of 1990

NTCL's Hay River Shore Workers Strike

In May, Northern Transportation Company Ltd.'s (NTCL) shore workers, primarily at its Hay River staging facilities, went on strike for six weeks. The workers returned to their jobs in early July. Despite the strike, NTCL managed to deliver, over the remainder of the shipping season, all cargo destined for northern communities.

Little Resource Activity in Western Arctic

Oil and gas exploration and development in the Mackenzie River Delta and the Beaufort Sea stagnated in 1990 to the detriment of the marine operations of, among others, Coastal Marine Ltd. and Beluga Tours Ltd.

Future of Athabasca's Principal Carrier Uncertain

Financial difficulties encountered by A. Frame Contracting Ltd. in the 1990 shipping season raised questions as to whether or not it would operate in the future.

Cree Band Marine Ltd. Sold

Lake Athabasca Transport, issued a one-season resupply licence in 1989, joined forces with Power Petroleum of Edmonton to purchase Cree Band Marine Ltd., thereby acquiring the latter's indefinite marine resupply licence.

Northern Marine Resupply

- For purposes of its Annual Review, the Agency defines two distinct systems:

Mackenzie River and Western Arctic

Referred to as the Mackenzie system, it encompasses those communities resupplied by water within the watershed of the Mackenzie River as well as communities located in the western Arctic from the Alaska-Yukon border in the west to Spence Bay in the east.

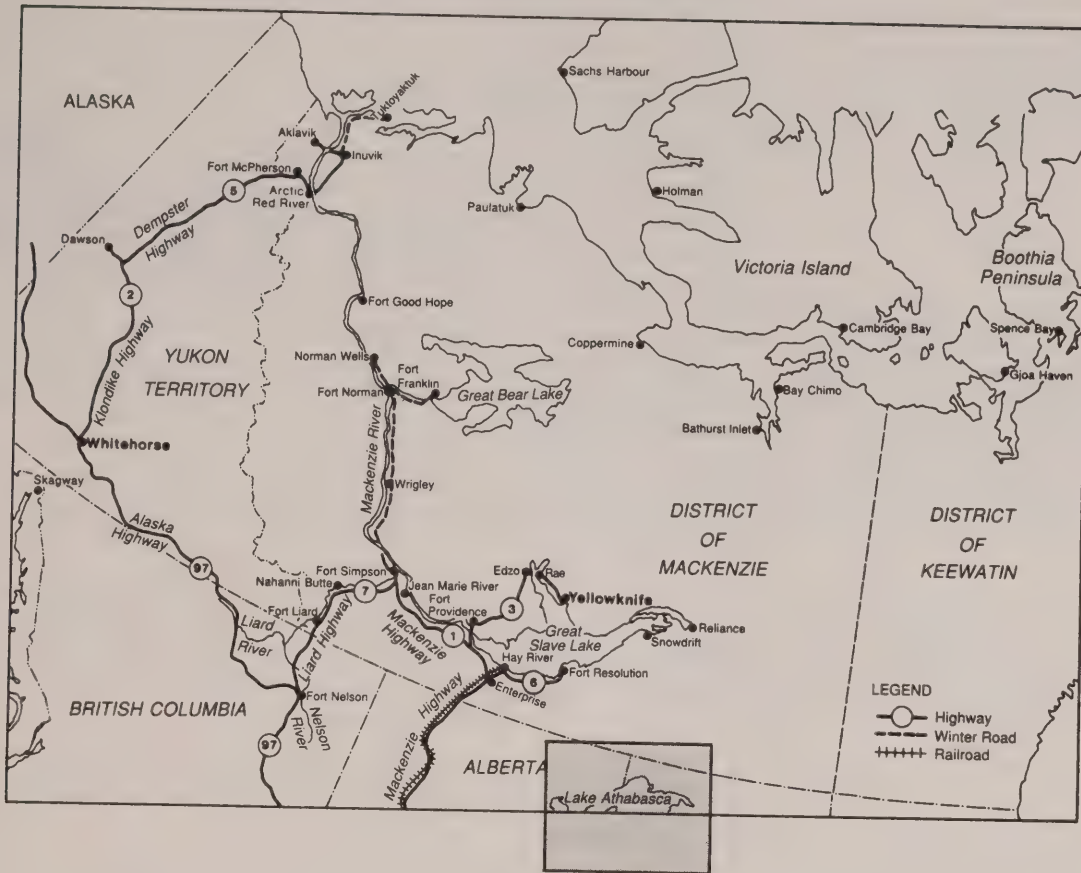
Lake Athabasca

Referred to as the Athabasca system it includes those northern Alberta and Saskatchewan communities located on or near the shores of the Lake.

- Part V (Marine Resupply Services) of the *NTA, 1987* does not apply to the marine resupply services provided to communities on Hudson Bay by NTCL out of Churchill (i.e., Keewatin service) or to the annual resupply, by water, of communities in the Eastern Arctic (i.e., eastern Arctic Sealift) from Montreal.

Licensed Carrier	Licensed Tonnage	Type of Service	Scope of Operations
<u>Mackenzie System</u>			
Northern Transportation Company Ltd.	72,246	Scheduled/Charter	Entire System
Cooper Barging Service Ltd.	933	Unscheduled/Charter	Liard and Mackenzie Rivers
Coastal Marine Ltd.	234	Charter	Mackenzie River Delta
Beluga Tours Ltd.	215	Charter	Mackenzie River Delta
<u>Athabasca System</u>			
A. Frame Contracting Ltd.	2,655	Unscheduled/Charter	Entire System
Lake Athabasca Transport Ltd.	240	Unscheduled/Charter	Entire System

FIGURE 6.10
THE MACKENZIE RIVER AND WESTERN ARCTIC REGION



LAKE ATHABASCA REGION



Mackenzie System

Industry Structure

The 1990 shipping season saw no change in the number of licensed carriers providing marine resupply services in the Mackenzie system. While NTCL remained the principal carrier in the system, Cooper Barging Service Ltd. (Cooper Coastal Marine Ltd. (Coastal) and Beluga Tours Ltd. (Beluga) continued to provide on a much smaller scale, resupply services complementary to NTCL.

There was no change in the number of licensed carriers from 1989 to 1990.

The above licensed carriers and Cardinal Transport also provided barging services in support of resource sector developments. East Arm Freighting, a small carrier operating out of Yellowknife, serviced communities on Great Slave Lake on a charter basis in 1990.

Arctic Transportation Ltd. (ATL), previously NTCL's major competitor in the system, continued to exclusively support oil and gas exploration and development in the Beaufort Sea.

Areas of Operation and Level of Service

There were no major changes in the number of northern communities served, the types of services offered by licensed carriers, or the total carrying capacity available in the system in 1990.

NTCL, using about nine-tenths of its licensed registered tonnage, provided scheduled services to 26 communities along the Mackenzie River, on Great Slave Lake and in the western Arctic. NTCL also made unscheduled trips to Herschel Island in the Beaufort, and Prudhoe Bay and Point Barrow on the Alaskan north coast in 1990. Hay River, Norman Wells, Inuvik and Tuktoyaktuk remained the main staging and transshipment points for NTCL cargo, with the latter three receiving regular and frequent tug and barge service.

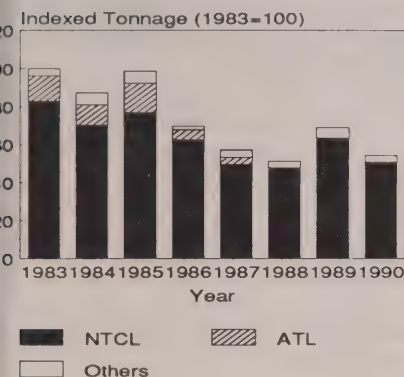
The NTCL strike adversely affected the carrier's number of calls.

The six-week strike of NTCL shore workers in Hay River did, however, adversely affect the frequency of service to northern communities in 1990, as its total number of calls dropped to 54 from 60 in the previous year.

Cooper again provided both unscheduled and charter services in 1990 to seven communities from Fort Liard in the south to Inuvik in the north. The carrier made a total of 21 calls to these communities in 1990, a number slightly greater than in the previous year. Cooper called most frequently at Norman Wells, Fort Norman and Wrigley. The carrier also undertook substantial charter work on the Liard River and a late season charter to Jean Marie River in 1990.

FIGURE 6.11

Indexed Freight Tonnage Moved in the Mackenzie System 1983-1990



Both resupply and unregulated tonnages declined in 1990.

Coastal and Beluga continued to provide charter services in the Mackenzie River Delta in 1990. However, after making 34 and 15 trips respectively in 1989, Coastal managed only 13 runs between Inuvik and Tuktoyaktuk, and Beluga, a mere three between Inuvik and Aklavik, and Inuvik and Tuktoyaktuk in 1990. Beluga found itself even worse off as a lack of work laid its equipment up for most of the 1990 shipping season. The decline in the level of service of these carriers resulted from the dearth of activity in the Beaufort "oil patch".

Traffic

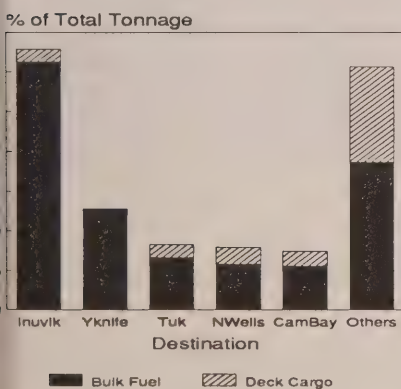
For the fourth time in five years total tonnages moved by all licensed carriers in the system declined. (Figure 6.11) The estimated decrease of 19.5 per cent is attributed, for the most part, to a decline in total tonnage carried by NTCL and to drops in tonnages moved by Coastal and Beluga. Only Cooper reported an increase (21 per cent) in total tonnage carried in 1990. A 17.5 per cent drop in resupply cargo, the mainstay of barge transportation in the system, coupled with an estimated 24 per cent decline in unregulated tonnage, resulted in the proportion of resupply cargo moved by all licensed carriers increasing to 72 per cent of total carryings in 1990.

NTCL carried 96 per cent of total resupply cargo moved in the system in 1990. This represented 69 per cent of its total freight in 1990 compared to 71 per cent in 1989. The remainder of resupply tonnage was spread among Cooper, Coastal and Beluga. For the latter two, resupply cargoes became considerably more important as their unregulated cargo all but disappeared in 1990.

As in 1989, almost all resupply tonnages carried by NTCL originated in Hay River or Norman Wells (bulk fuels only). A substantial reduction in the bulk fuel requirements of Yellowknife led to a 24 per cent decrease in the movement of this commodity, which accounted for 81 per cent of total resupply tonnage moved by NTCL in 1990. In contrast, deck cargo moving north on NTCL barges increased by 2.5 per cent as a result of airport and school construction at Paulatuk, housing developments at Coppermine and Cambridge Bay, and other projects undertaken in Gjoa Haven. Major destinations for resupply cargo carried by NTCL appear in Figure 6.12. NTCL's strike had no apparent adverse effect on overall tonnages moved by the carrier.

FIGURE 6.12

Major Destinations for NTCL Resupply Cargo in 1990



Resource sector tonnage lost by NTCL in 1990 was replaced, to some extent, by tonnages generated by the movement of drilling equipment for an American oil company to Herschel Island, a small oil rig and construction materials to Barrow, and oil camp supplies to Prudhoe Bay. As well, continuing work on North Warning System sites in the western Arctic insulated the carrier from the inactivity in the resource sector in 1990.

While Cooper and Coastal benefitted to a limited extent from NTCL's strike, they, as well as Beluga, were left more dependent upon resupply cargoes than in past years for their survival and were forced to scramble for the little tonnage generated by the resource sector in 1990 not carried by NTCL. Stronger concerns for the environment and stricter requirements related to contingency plans for spills in the north led to firms (some of which were major users of Coastal and Beluga's charter services) being denied drilling rights in 1990, and subsequently abandoning plans for further oil and gas work in the Delta and the Beaufort Sea.

Tariffs

NTCL raised its freight rates for the 1990 shipping season by an average of four per cent, one per cent more than the 1989 increase. In comparison, the Yellowknife Consumer Price Index for services rose 5.2 per cent in 1990.

NTCL increased its tariff by four per cent.

While it made no major structural changes to its tariff, NTCL raised bulk fuel, general freight and container tariffs by four per cent (the one exception being shipments from Hay River to Inuvik where rates remained at 1989 levels), unitization charges by 4.3 per cent and terminal charges by 2.4 per cent in 1990. No formal complaints regarding NTCL's proposed tariff increase were received by the Agency and the new rates took effect on April 15, 1990.

For the third consecutive year, none of the other licensed carriers in the system filed any changes to their tariffs originally submitted in 1988.

Carrier Performance

The financial position of three of four licensed carriers deteriorated.

NTCL's financial bottom line was adversely affected by a six-week strike and a decline in the resupply cargo it carried in 1990. As well, freight revenues generated from the movement of unregulated tonnage as a whole dropped in 1990 and, despite the carriage of cargo destined to Alaska and continuing North Warning System traffic, the carrier was left in a financial position inferior to that of 1989.

Cooper had a fair season financially, unexpectedly benefitting to a limited extent from the NTCL strike and the increased resource activity on the Liard River in 1990. However, Cooper's increase in barging revenues was offset to some extent by costs incurred in the repowering of one of its tugs in 1990.

Given the inactivity in the resource sector and the almost total reliance of Coastal and Beluga on this sector for their continued viability, the financial picture for these carriers was bleak at the end of the 1990 season.

Event of Note

The Government of the Northwest Territories tabled its transportation strategy.

In April 1990, the consulting firm of Peat Marwick Stevenson & Kellogg, under contract to the Government of the Northwest Territories (G.N.W.T.), completed work on the development of a detailed inventory of existing transportation infrastructure in the north, the identification and evaluation of future projects and the determination of a timetable for their completion. Building on this study, the G.N.W.T.'s newly created Department of Transportation quickly followed up with the publication of its "strategy" for the coming years. Its blueprint for territorial transportation includes:

- (a) improving existing facilities for all modes;
- (b) providing improved access to promote development of non-renewable resources and tourism;
- (c) implementing a transportation subsidy program to narrow regional disparities and reduce costs; and
- (d) developing the means for delivering effective and efficient transportation programs.

Users' Perspective

The response to the northern marine users survey increased.

Users of licensed marine carriers in the Mackenzie system were again surveyed by the Agency in 1990 regarding their views on the quality and level of service provided. The respondents included companies doing business in the north (the majority of respondents), northern communities, Arctic Co-operatives, native bands, and federal and territorial government departments. Eighty-one per cent of those responding in 1990 considered themselves to be regular users of barging services, while 71 per cent described themselves as either medium-sized or large shippers. Three-quarters of respondents reported that their freight tonnages moved by barge had remained stable or increased in 1990.

Level of Service

An overwhelming majority of Mackenzie users rated marine services in 1990 similar to those received in 1989, a result consistent with that seen in the previous survey. Five per cent of respondents rated services better in 1990 than in 1989, while 13 per cent rated services worse.

In 1990 a smaller number of respondents rated the level of service received from marine carriers "acceptable" to "very good", in terms of on-time performance and frequency than in 1989. (Table 6.2) The drop in ratings on these two factors would appear to be the direct result of the NTCL strike in 1990. There was little change in the proportion of respondents rating carriers' schedule "acceptable" to "very good" from 1989 to 1990. However, Mackenzie carriers did receive "acceptable" to "very good" ratings related to their flexibility, claims payments and freight rates from a greater proportion of respondents in 1990 than in the previous year.

As in 1989, the on-time performance of carriers was again viewed by Mackenzie shippers as being the single most important service criteria. Rates and frequency were a close second and third, respectively.

TABLE 6.2
Mackenzie Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

Criteria	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Frequency	40	41	56	48	4	11
Schedule	37	29	49	59	14	12
Payment of Claims	41	38	42	51	17	11
Flexibility	33	40	32	33	35	27
On-time Performance	33	31	46	41	21	28
Price/Rate	26	32	62	62	12	6

Freight rates were higher but reasonable in 1990.

Freight Rates

Exactly one-half of Mackenzie respondents were of the view that the general/containerized freight rates they paid in 1990 were higher than in 1989, a proportion identical to that seen in the 1989 survey. Yet, almost three-quarters of responding users described the aforementioned rates as reasonable. In 1990, two-thirds of responding shippers (compared to only one-half in 1989) thought bulk freight rates were higher. Similarly, a majority of respondents found these rates to be reasonable in 1990.

Majority of shippers viewed themselves as captive to one carrier but saw no need for increased competition.

Competition

About 59 per cent of Mackenzie shippers viewed themselves as captive to one carrier in 1990, down considerably from the three-quarters of respondents who held this view in 1989. Yet, as in the 1989 survey results, a majority of users saw no need for further competition among marine carriers in the system citing insufficient tonnage, reasonable price and service levels, and a need to keep the principal carrier (NTCL) in the system healthy. Those shippers supporting increased competition did so in the name of lower rates, a better choice of rates/schedules, better service, improved frequencies and the break-up of NTCL's market dominance.

When focusing on those shippers who felt captive to one carrier, only one-half were in favour of increased competition among marine carriers in the system. Although Mackenzie shippers reported using other marine carriers more frequently in 1990 (most probably because of the NTCL strike), 83 per cent of these shippers still identified NTCL as their primary carrier during the season.

Use of Other Modes of Transport

Survey results revealed that barge services were competing with other modes of transport for the carriage of northern freight. Ninety-four per cent of all Mackenzie respondents reported having moved cargo by means other than by water in 1990 -- 85 per cent moved goods by air, 65 per cent by winter road, and 31 per cent by all-weather road. However, according to a majority of responding users, rates charged by these other modes were reported to be "greater" to "much greater" than those for water, with the consequence that a majority of the users moved less freight by these modes than by water in 1990.

General Comments

Most general comments received from Mackenzie shippers in 1990 concerned the NTCL strike. Slightly more than one-third of respondents reported that NTCL failed to meet a specified date for delivery. Almost all attributed this to the strike. Other complaints related to the strike included decreased quality and level of service, increased uncertainty regarding the delivery of cargo and the potential loss of revenues.

While some shippers expressed satisfaction with NTCL's 1990 service, others favoured a greater choice of carriers and more competition which, in their view, would lead to better rates, service and efficiency.

Reflecting the growing concern for the environment in the development of non-renewable resources in the north, the importance of operator safety and environmental attitudes in the provision of safe barging services were raised, concerns that NTCL attempted to address.

Impact of Part V

Part V had little impact.

During 1990, no measurable difference was noted in the provision of marine resupply services in the Mackenzie system. It has remained a system with one major carrier and three secondary ones -- the latter having limited geographic scope, considerably smaller capacities and providing services complementary to that of NTCL.

Athabasca System

Industry Structure

The past year saw pivotal changes in the industry structure of the Athabasca system. Despite a decrease in the number of licensed carriers from three to two, with the expiration of a one-season resupply licence issued to Lake Athabasca Transport (LAT) in 1989, there was an increase in the level of competition. A. Frame Contracting Ltd. (A. Frame), remained as the system's principal resupply carrier but, for the first time, faced strong competition from another carrier providing services to the eastern end of Lake Athabasca.

Lake Athabasca Transport Ltd. acquired Cree Band Marine's resupply licence.

LAT did not re-apply for a resupply licence in 1990; however, in partnership with Power Petroleum, its largest customer, it purchased Cree Band Marine Ltd. (CBML) in January 1990. As a result of the purchase, the new owners, with a change of name to Lake Athabasca Transport Ltd. (LATL), obtained the inactive CBML's resupply licence through a transfer provision in Part V of the *NTA, 1987*. Unlike CBML, which had restricted its operations to Fort Chipewyan, LATL exercised the full authority allowed by the acquired licence and served Lake Athabasca communities in both Saskatchewan and Alberta.

Following the break-up of the partnership in August, LATL continued to operate with Power Petroleum as the sole owner. The latter made application in December to change the company's name to MacDonald Marine Transport Ltd.

Both Sidney MacKay and the Fort Chipewyan Indian Band, who had provided intermittent marine services in previous years, reportedly did not operate in 1990. Setrakov Construction Ltd., which carried resupply cargo for its own account, is apparently discontinuing marine operations and, at year end, had offered its equipment for sale.

Areas of Operation and Level of Service

A. Frame's level of service declined.

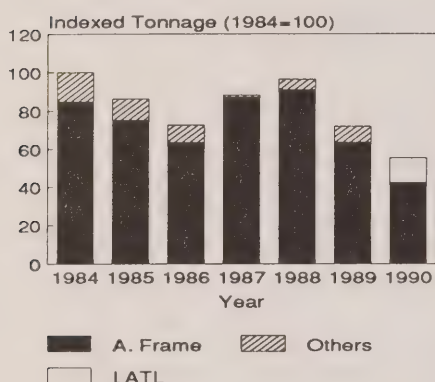
A. Frame's level of service declined from ten trips in 1989, to five in 1990, mainly consisting of a greater number of calls to Fort Chipewyan and Uranium City with a lesser number to Fond du Lac, Stony Rapids and Wellington Lake. Higher water levels again allowed A. Frame to operate directly from its Fort McMurray terminal for most of the season; however, low water levels in September forced the carrier to only partially load its barges in Fort McMurray and "top-off" in Fort MacKay.

LATL, operating out of Fort MacKay, made a total of 13 trips in 1990, the majority of which were to Fort Chipewyan and Fond du Lac. LATL also made one late

season charter run carrying winter road construction equipment to points along the Athabasca River.

Traffic

FIGURE 6.13
Indexed Tonnage Carried in the Lake
Athabasca System 1984-1990



Total traffic in the Athabasca system declined by 21 per cent in 1990. (Figure 6.13) A. Frame was the only carrier affected by the decline and saw its deck cargo and bulk fuel tonnages fall by 39 and 28 per cent respectively. While portions of these losses can be attributed to LATL's competitive service to Fond du Lac, overall tonnages to Uranium City, Fond du Lac, and Stony Rapids nonetheless declined by 46, 33 and 25 per cent respectively. Even an increase of 34 per cent in tonnages carried by A. Frame to Fort Chipewyan only partially offset the carrier's loss of resupply cargo to all other destinations. Declining tonnages in the system resulted in the utilization, during the 1990 season, of only a fraction of the potential carrying capacity of eight additional barges purchased by A. Frame from NTCL in 1989.

In contrast LATL operated close to full capacity, especially in September and October. LATL's cargo, relative to its predecessor LAT's 1989 tonnage, rose by 108 per cent in total and by 18 per cent to Alberta communities. Shipments to Fond du Lac, not previously served by LAT, accounted for 42 per cent of LATL's 1990 cargo.

Tariffs

After a major tariff increase in 1989, A. Frame filed for a six per cent increase in its freight rates and handling charges in 1990. By way of comparison, the Consumer Price Index (Services) for Alberta and Saskatchewan rose by 6.4 and 3.6 per cent, respectively, in 1990. In reviewing the proposed increase, the Agency decided there were insufficient grounds to disallow the proposed tariffs.

LATL filed tariffs with the Agency in 1990 which, compared to A. Frame's, were lower by seven, 54, and 42 per cent, respectively, for 48-foot truck trailers, building goods, and bulk fuel to Fort Chipewyan. For shipments of the same commodities to Fond du Lac, LATL's rates were lower by 26, 37, and 33 per cent, respectively.

Carrier Performance

In its first year of operations, LATL reported positive financial results despite the break-up of the partnership late in the 1990 season.

On the other hand, A. Frame's financial position appears to have deteriorated in 1990. By the end of the season, A. Frame's alleged financial predicament led to considerable uncertainty as to whether the carrier would survive.

During 1990, the Saskatchewan government, on A. Frame's behalf, approached the federal government seeking financial assistance (in the form of an operating subsidy) and a restriction on LATL's resupply licence to prevent it from competing with A. Frame for cargo destined to Saskatchewan communities.

In December 1990, A. Frame stated that it would not make a decision regarding future operations until May 1991, one month before the commencement of the shipping season. This uncertainty associated with marine resupply services places

A. Frame's financial health deteriorated.

Saskatchewan communities in a precarious situation, especially with respect to bulk fuel deliveries.

A. Frame's future is uncertain.

The acquisition of CBML and the subsequent transfer of its resupply licence to LATL was cited by A. Frame as the major reason for its financial losses in 1990. It was A. Frame's contention that the Agency should not have allowed the transfer of CBML's licence and that the licence should have been suspended due to its failure to operate in 1989. A. Frame further stated that if LATL had not been licensed, the additional tonnage would have made its operation profitable, a claim which was not supported by information provided by both carriers.

The questions of level of competition, fleet size and carrier efficiency in the Athabasca system remain fundamental and continue to dominate discussions of the system.

Other Developments

The Canadian Coast Guard pondered its future in the region.

In July 1990, the Canadian Coast Guard (CCG) released a discussion paper on its future role in the Athabasca system. CCG had expressed a desire to discontinue its dredging operations on the Athabasca River in support of the provision of marine resupply services. This paper, a precursor to a Memorandum to Cabinet, outlined the advantages and disadvantages of various transportation options in the region. It recommended an all-weather road from Wollaston (Points North Landing) to Black Lake, Saskatchewan at the east end of Lake Athabasca, combined with a winter road to Fort Chipewyan, as the most viable option. It further recommended that, after the 1991 season, CCG discontinue dredging and the provision of navigation aids on the Athabasca River, and contract out the provision of navigation aids on the lake.

During 1990, there was renewed interest in starting up operations related to the export of granite from the Fort Chipewyan area. This project, abandoned in 1989, was being re-examined by Dutch interests in conjunction with the native bands. If successful, this initiative could provide significant backhaul cargo for marine resupply carriers, thus enhancing their financial viability.

Users' Perspective

The number of Athabasca respondents to the Agency's 1990 Northern Marine Survey increased in 1990 and appeared to represent most, if not all, major users of marine resupply services in the system. Over 81 per cent of respondents were businesses or companies, with government departments, communities, and native groups comprising the remainder. Of those responding, 70 per cent considered themselves to be regular users of resupply services and 74 per cent stated they were medium-sized or large shippers.

Level of Service

Survey results indicated that Athabasca shippers' ratings of the overall service provided by marine resupply carriers declined in 1990. Table 6.3 compares respondents' assessments of specific service criteria related to the overall service provided by carriers in the area and shows a general decline in shippers' opinions in 1990. Frequency was the only criteria for which the number of shippers rating carriers "good" to "very good" increased in 1990.

Athabasca carriers received lower ratings.

Twenty-nine per cent of shippers indicated that a carrier had failed to meet a specified delivery date and that, in over half of the cases, the carrier had also failed to provide a satisfactory explanation for the delay.

Rates continued to be overwhelmingly the most important factor to Athabasca shippers followed by on-time performance and frequency.

TABLE 6.3
Athabasca Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

Criteria	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Frequency	42	50	53	38	5	12
Schedule	58	50	31	36	11	14
Payment of Claims	75	61	19	30	6	9
Flexibility	63	54	32	25	5	21
On-time Performance	48	35	47	42	5	23
Price/Rate	50	36	33	40	17	24

Rates and Competition

Close to one-half of respondents reported higher general/containerized freight rates in 1990, the same proportion as in 1989. Increases in bulk fuel rates were reported by 55 per cent of shippers, up from 33 per cent in 1989.

Twenty per cent of general/containerized freight shippers considered freight rates to be excessive in 1990, up from 16 per cent in 1989, while 44 per cent of bulk fuel shippers, the same as in 1989, considered the rates they paid excessive.

Despite the presence of a strong second operator in the system, 46 per cent of respondents, down from 55 per cent in 1989, still felt "captive" to one carrier, and 44 per cent versus 30 per cent in 1989, perceived a need for increased competition in the system to keep freight rates competitive and improve the level of service. Those opposing more competition felt there was insufficient cargo to support additional carriers in the system.

Use of Other Modes

Winter road diverted tonnage away from barge.

Winter roads and air transportation continued to divert tonnages away from the marine carriers. A majority of the 56 per cent of shippers who used winter roads indicated moving more tonnage this way than by marine. While almost three-quarters of the respondents reported using air transportation, the vast majority moved significantly more cargo by marine than by air.

General Comments

Most respondents continued to agree upon the need for marine resupply services, citing high air freight costs as the major reason. Many again expressed concern over the financial viability of A. Frame and its ability to continue to provide a resupply service.

Bulk fuel shippers felt that environmental protection contingency plans and operating safety were becoming increasingly more important issues in the system.

Shippers also expressed concerns about the on-time performance of marine carriers, high barging freight rates, frequency of service and compensation for damaged goods.

Impact of Part V

Use of Part V licence transfer provision led to increased competition.

In 1990, A. Frame faced competition from a carrier who took advantage of the licence transfer provision in Part V to acquire a resupply licence and, for the first time since 1984, many users of Athabasca marine resupply services were afforded a choice of marine carriers.

MARINE SERVICES

Great Lakes Package Freight

Highlights of 1990

Woodlands Marine Suspends Service

The decision of the owners of the "M.V. Woodlands" to reclaim the vessel and tender it for sale, left Woodlands Marine Inc. devoid of equipment. Despite numerous attempts, the carrier was unable to acquire the vessel or a suitable alternative, forcing it to suspend its Great Lakes general freight common carriage service for the 1990 season.

Ontario Government and Ports Examine Need for General Freight Service on the Great Lakes

A consultants' report found the revival of a general freight service by water on the Great Lakes viable, provided that major shippers are committed to using the service on a regular basis and that the "M.V. Woodlands" can be purchased for a reasonable price.

Industry Structure

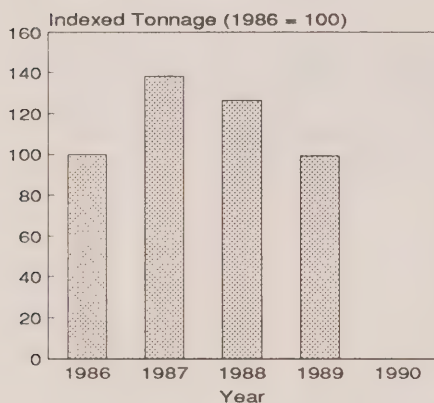
Woodlands suspends service in the 1990 season.

Woodlands Marine Inc., the only general freight common carrier in the system, did not operate in the 1990 shipping season. Upon completion of its charter at the end of the 1989 season, the "M.V. Woodlands", the company's only vessel, was taken out of service and put up for sale by its owners. After a number of unsuccessful attempts to acquire the vessel or, alternatively, to find a suitable replacement, Woodlands suspended service shortly after the commencement of the 1990 shipping season. The company had provided a regular service between 1986 and 1989 carrying primarily forest products southbound from Thunder Bay and general freight (i.e., canned goods, vehicles, etc.) northbound from Windsor.

Woodland's predicament stems from business decisions related to the future of the "M.V. Woodlands", not from the deregulation of general freight common carriage on the Great Lakes as a result of the repeal of the *Transport Act* in 1988.

Recent Developments

FIGURE 6.14
Indexed Package Freight Movements by
Woodlands Marine Inc. 1986 to 1990



Concerned about the future of general freight service on the Great Lakes, the Ports of Thunder Bay and Windsor, in association with the Ontario Ministry of Transportation, commissioned a study on the demand for such a service. The study, entitled "Market Potential of General Cargo Vessels on the Great Lakes", was completed in December of 1990 and examined, among other things, the prerequisites for and the timing of the revival of a general freight service by water, the competitiveness of general freight lake service related to the movement of selected cargoes, the costs associated with various service levels, and Woodlands Marine's past marketing efforts.

The study concluded that a general freight service employing the "M.V. Woodlands" was viable providing that at least two shippers of forest products in northern Ontario formally agreed to commit to the carrier reasonable freight volumes southbound from Thunder Bay, and providing that the vessel could be acquired from its owners for a reasonable price. While there appears to be interest on the part of the aforementioned shippers to make regular use of such a service if it was revived, given their 1991 transportation commitments, it is unlikely such a service would be re-inaugurated until 1992.

INTERMODAL SERVICES

Highlights of 1990

Double-Stack Rail Services

Central Canada was linked to U.S. double-stack services out of U.S. west coast ports and CN reintroduced a Vancouver to Toronto double-stack service dedicated to the Orient Overseas Container Line (OOCL).

New Road-Rail Technology

Road-rail technology for grain transportation was being tested in Saskatchewan while another technology for transferring trailers from trucks onto rail was under development in Quebec.

Major Intermodal Investments

Both major railways invested heavily in their intermodal operations, upgrading and constructing intermodal terminals, acquiring equipment, and raising clearance for double-stack services.

Competition

Intermodal services have intensified the competition between ports. CP Rail's acquisition of the Delaware and Hudson has raised concerns that traffic between Halifax and central Canada might be diverted to U.S. east coast ports. Intermodal systems offering alternative routings compete for Canadian and U.S. trade cargo.

Intermodal Bridge Systems

The overland portion of intermodal movements is referred to as:

landbridge traffic, i.e., cargo travelling on one ocean bill of lading from Asia to Europe via landbridge across North America;

minibridge traffic, i.e., movement to a port city on the opposite coast for further distribution;

or **microbridge traffic**, i.e., traffic from a port to an inland destination.

In cooperation with CN, a number of double-stack rail services moving containers from U.S. west coast ports were extended to reach central Canada.

Intermodalism

Intermodal activities have become an integral part of the North American transportation system and the global economy. Intermodal transportation systems require alliances between a number of distribution-related firms and authorities: railways, trucking firms, shipping lines, shipping agents, ports, freight forwarding companies, customs brokers, port terminal operators and shippers. Dedicated intermodal services are operated on most key corridors of the North American transportation system.

Developments in 1990

Double-Stack Container Train Service

Recent expansion of intermodal systems is linked to the greatest single change to the inland rail system since the conversion from steam to diesel - the double-stack revolution - which, together with containerization, has integrated modal transport operations and converted ports and terminals to intermodal transfer facilities.

Intermodal bridge systems (see box) continued to grow in 1990 and intermodal operators in the U.S. expanded double-stack services beyond main corridors in the U.S. to second and third tier markets, including central Canada.

Intermodal bridge systems serving Canada have, in most cases, one thing in common: the surface transportation portion of intermodal traffic movements are controlled by shipping lines such as American President Lines (APL), Sea-Land, "K" Line and Maersk, which serve the North American market. These lines control cargo routing, moving goods from origin to final destination on single bills of lading, combining ocean, rail, and truck transportation.

Rail-Bridge Corporation, formed by "K" Line in 1986 to manage double-stack operations in North America, had already extended its Tacoma-Chicago service to Welland near Toronto in 1988 and to Montreal in 1989, providing access to and from Asian markets. Rail Bridge loaded on average 35 cars with 350 twenty-foot equivalent units or containers (TEU) a week out of Tacoma, most of which were destined for Canada. In 1990, additional services competing with Rail-Bridge were extended to reach central Canada.

Maersk's weekly stack-train service out of Tacoma to the eastern States was extended to central Canada, moving containers from the Far East over three U.S. railways (Union Pacific, Chicago North Western and Norfolk Southern) and finally, CN lines. Maersk operated about 15 cars per week between Tacoma and Toronto/Montreal as well as a domestic (U.S./Canada) service on this line.

Sea-Land Service Inc. extended its weekly Tacoma-Chicago dedicated double-stack train service to Toronto and Montreal. Again, CN provided the Canadian railway link for this service.

With the aim of capturing a larger portion of Canada's growing trade with Pacific Rim countries, APL introduced a double-stack train service linking the U.S. west coast (Los Angeles, Seattle and Oakland) directly with Toronto and Montreal. APL

CN restored a double-stack container train service between Vancouver and Toronto, catering to OOCL.

service competed head-to-head with services operated by Maersk, "K" Line and Sea-Land. APL's weekly stack-train service also moves containers over Union Pacific, Norfolk Southern and CN tracks.

Late in 1990, CN revived double-stack container train services out of Vancouver to Toronto, similar to the service introduced and discontinued in 1989. The new service, instead of serving all comers as before, caters to a single customer, OOCL, which guarantees traffic volumes. This service, once a week in each direction, competes with the previously mentioned Seattle/Tacoma services for Asian container traffic.

CN's participation in these intermodal systems reflects its decision to wholesale (as opposed to retail) its services to the trans-Pacific shipping lines. In other words, CN sells the train itself, dedicating it to the needs of a single customer. CP Rail is still retailing its services, loading containers from different steamship lines onto the same train.

Acquisitions and Carrier Partnerships

The acquisition of the D&H Railway gave the CP Rail system access to U.S. east coast intermodal facilities.

The Delaware and Hudson Railway Company (D&H) was acquired by CP Rail in 1990. The D&H is a U.S. railway extending from the Canadian border to Nineveh, N.Y., where one main line branches off to Binghamton and Buffalo, the other to Washington, Philadelphia, and the New York/New Jersey port area. The D&H acquisition was made possible through an agreement with Conrail, which revived the terms of all D&H operating rights over Conrail's lines. This includes rights to serve the Oak Island Terminal adjacent to the Oak Island Yard, Conrail's major intermodal facility in the Port of New York and New Jersey, as well as rights to serve a new intermodal facility built in Philadelphia. With this access, the Port of Philadelphia became the only east coast port served by three major rail systems - Conrail, CSX Transportation and CP Rail. The agreement also provided for a direct link between CP Rail and the D&H using Conrail's tracks between Buffalo and Niagara Falls, N.Y.

The acquisition of the D&H enhances CP Rail's expansion into the U.S. and offers opportunities in the heavily populated U.S. northeast. For instance, Canada Maritime, a shipping line partly owned by Canadian Pacific, which calls at the port of Montreal, can now serve the northeastern U.S. region with the D&H rail alternative as well as with trucking. This offers the potential to lower Canada Maritime's costs and expand its geographical area and attract the additional traffic needed to fill its new, larger ships.

Shippers' growing needs for door-to-door (or ramp-to-ramp) intermodal services have sparked, in 1990, either the formation of novel transportation alliances, the addition of new intermodal links or the modifications of existing intermodal transportation services.

In Canada:

- an intermodal link between the port of Toronto's container distribution centre and New York was announced by Highland Transport, a division of CP Trucks.
- Cast, a container shipping line, decided to switch to trucks for most surface movements on the busy Montreal-Toronto corridor, a business loss for CP Rail.

Highland Transport, a division of CP Trucks, linked Toronto's container distribution centre to New York.

In the U.S.:

- a new intermodal service for less-than-truckload (LTL) shipments, called Sea-Land Express, was made available to shippers moving cargo from Asia to the California market. Sea-Land Service Inc., Edison, N.J., joined with Industrial Freight System Inc., a large privately owned LTL motor carrier in California. The service allows for shipment of freight on regularly scheduled vessels, clearance through customs and distribution throughout the state under one bill of lading.
- J.B. Hunt Transport Inc., one of the industry's leading high-service truckload carriers, and the Atchison, Topeka & Santa Fe Railway have linked their computer services and joined efforts in an intermodal joint venture service called Quantum. The service, provided in the Chicago-Los Angeles corridor and targeted at traffic moving by long-haul truck services, is marketed by J.B. Hunt, the shippers' only point of contact for Quantum services. An important factor in J.B. Hunt's initiative was the driver shortage in the U.S.
- Hub Group Inc., a Chicago-based shippers' agent, introduced a ramp-to-ramp, door-to-door intermodal service with Atchison, Topeka & Santa Fe Railway between Los Angeles and Chicago and Detroit, called Bantam.

J.B. Hunt and Santa Fe introduced a joint intermodal service.

Truck-rail combinations, while not all successful, appear to be an integral part of carrier strategies in the U.S., while in Canada such partnerships are less prevalent. The relationship that has developed between intermodal truckers and railways is highly dependent on the weights and dimensions of equipment allowed on public highways.

Intermodal Investments in 1990

CN's participation in various intermodal system services required the upgrading of its Brampton and Montreal intermodal terminals to accommodate the resulting increase in container traffic. Fifteen million dollars were spent on equipment to introduce double-stack services for domestic traffic between Moncton, Montreal and Toronto; CN also expanded its Laser service from Toronto to western Canada.

Both Canadian railways made important intermodal investments in 1990.

CN announced its intention to buy 500 domestically made aluminum containers to carry traffic now moved exclusively in truck trailers riding on rail cars for the long haul. This decision is part of the carrier's plan to handle most of its intermodal business in domestic containers by the middle of the decade. CN also took delivery of 100 new rail cars, each capable of carrying double-stack containers or trailers up to 53 feet long.

Clearances along CN lines from the U.S. border to Toronto and Montreal are to be raised to allow trains to carry two large domestic-sized containers in a double stack instead of one smaller and one larger box, as is now possible. CN also spent money to increase overhead clearance along the Montreal to Moncton corridor.

The construction of CP Rail's Vaughan intermodal terminal near Toronto started in 1990 and should be completed for 1991. CP Rail also established an intermodal facility at Detroit.

In addition to these railway investments in intermodal operations, there were purchases of gantry cranes and ancillary yard equipment by certain port terminal operators, acquisition of extra land to increase berthing lines, and development of

new electronic data interchange and logistics systems to control all intermodal traffic movements (including cargo booking, documentation and cost control).

Intermodal Technological Development

In 1990, new road-rail technologies were being tested.

In Saskatchewan, the testing of a road-rail vehicle for low-volume short-line railways started in 1990. The power unit is a hybrid highway tractor modified with retractable wheel sets, allowing for operation on both highways and standard-gauge railway tracks. It can pull up to eight loaded grain hopper cars.

M.O.Q. is developing a technology similar to the one used for the RoadRailer service in the U.S. The new technology will permit the transfer of trailers from trucks onto rail and vice versa using bogies placed between the trailers. It also includes a command post in place of a locomotive, which monitors the pushing of the train by fully computerized motive units placed approximately every ten trailers.

Intermodal Services

Shippers' Perspective

According to the Agency's Shippers' Survey results, the utilization of intermodal services was more prevalent in the following sectors of activity: food products, chemical and chemical products, fabricated metal products, paper and allied products, wholesale trade, plastic products, and electrical and electronic products.

In 1990, average increases reported by shippers in their intermodal unit freight costs ranged between 1.5 per cent for domestic services to two per cent for international services; an average increase of 1.7 per cent was reported for transborder intermodal services.

About 13 per cent of intermodal shippers reported changes in their 1990 intermodal freight volumes attributable to terms and conditions offered by Canadian carriers (including marginal variations in intermodal freight rates). Almost 80 per cent of these shippers reported traffic increases. Of this latter group, one fifth were based in Atlantic Canada.

Shippers noted improvements in 1990 in domestic and transborder intermodal services.

Improvements reported in intermodal services were mostly for domestic and transborder services. Service frequency and reliability, carrier's cooperation and quality of service were the elements for which a significant number of shippers reported improvement.

Port Terminal Operators' Perspective

Rate/service combinations offered by each carrier dictate modal choice for delivery and pick-up at port terminals.

Port terminal operators are important elements in intermodal systems. The success of their operations is tied to their ability to sequence their operations within the schedules of all other logistic activities that come into play in the movement of goods from the production origin to their points of demand or consumption.

Modal choice for delivery at terminals is dictated by the rate/service combinations that each carrier can offer. Given that trucking is more competitive in this regard,

there is a perceived trend towards more truck delivery than rail for certain types of traffic. Port terminal operators recognize their strategic importance to shippers' external trade activities; at the same time, Canada's trade depends on the competitiveness and performance of the essential intermodal links. For some port terminal operators, the rail interswitching provisions do not provide for real competition between railways; they would prefer a policy of free access to port installations to improve the competitiveness of the Canadian port system.

On the west coast, a number of operators raised the issue of labour difficulties experienced during part of the year by CN, slowing rail services to and from their facilities. Difficulties of having rail cars from other railways switched to their facilities during busy periods were also raised. Terms and conditions negotiated in confidential contracts, interswitching limits, joint track usage have all affected port terminal operations. The overall rating by port terminal operators of the different transport services to and from their facilities was in line with shippers' ratings. Trucking and liner services received the best rating. In trucking, all service factors were rated highly while, for rail, some service factors, such as switching, reliability and transit time, received poor ratings from a number of operators.

Intermodal Traffic

Shippers

Forty per cent of shippers surveyed used intermodal services for, on average, 16 per cent of their traffic.

In domestic and transborder activities, direct dealings with carriers got shippers better intermodal rates.

For their domestic intermodal services, two-thirds of shippers reported dealing with carriers directly to make their intermodal arrangements but a third of these same shippers had also dealt with intermediaries. In the case of transborder intermodal services, 54 per cent of shippers dealt with carriers directly, half of which were also making intermodal arrangements through intermediaries. The situation is different for international intermodal services where the majority of shippers relied on intermediaries.

Shippers indicating that they dealt directly with carriers for their intermodal arrangements also reported a higher proportion of their traffic moving intermodally than shippers relying on intermediaries.

Shippers who increased their intermodal traffic in 1990 reported lower average rate increases than shippers who either maintained or decreased their intermodal traffic. This was true irrespective of the type of intermodal services used - domestic, transborder or international.

Railways

Railways' intermodal traffic was down in 1990.

Overall, tonnages moved in 1990 by rail intermodal services - 12.6 million tonnes - were 3.1 per cent less than reported in 1989. This was a more significant decrease than the one observed in total railway traffic. The decrease in rail intermodal traffic came from CN's container- and trailer-on-flat-car traffic and from CP Rail trailer-on-flat-car traffic. CP Rail managed to increase its container traffic related to trade (exports and imports) in 1990, moving roughly 300,000 tonnes more than in 1989.

The importance of intermodal traffic in the two major railways' total traffic declined slightly in 1990 compared to 1989. From seven per cent of 1989 total rail traffic, intermodal traffic was down to 6.8 per cent in 1990. Given that 70 per cent of railways' intermodal traffic moves in containers and that containers are used mostly for moving manufactured goods, the recession and its impact on the manufacturing sector are primarily responsible for the decline of intermodal traffic.

Intermodal rail traffic to and from Atlantic Canada increased.

The changes in rail intermodal traffic volumes varied by region. In terms of origins of intermodal traffic, Atlantic Canada reported the most significant increase over 1989; the only other increases observed were from Saskatchewan and from imports coming in through western ports or gateways. In terms of destinations of rail intermodal traffic, Alberta, Saskatchewan, Quebec and Atlantic Canada all received higher volumes in 1990; increases in intermodal traffic related to exports were also noted. Canadian railways' intermodal traffic to and from the U.S. was less in 1990 than in 1989, a situation explained by the performance of the U.S. economy and the appreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. currency.

Trucking Firms

Of the motor carriers included in the Agency's interview program, 53 per cent reported participation in intermodal operations. They were primarily firms operating LTL and TL general freight trucking services. Half of the carriers reporting intermodal activities were small carriers and a third were large carriers; the remainder were mid-sized trucking firms.

Most trucking firms reported using intermodal traffic to balance the use of their trailer fleet.

When asked to compare their 1990 intermodal traffic volume to their 1989 levels, 35 per cent of carriers reported increases, 30 per cent decreases, and the remainder had about the same volume of traffic in both years. Increases in intermodal traffic volume came mostly from Atlantic Canada based carriers but also from carriers based in all the other Canadian regions. Mostly small and large motor carriers reported increases in intermodal traffic between 1989 and 1990; but Quebec and Ontario based smaller and larger carriers - i.e., with fleets under 50 or over 500 tractors - reported decreased volumes of intermodal traffic in 1990.

Except for a few small and medium-sized carriers, intermodal activities accounted for less than 10 per cent of carriers' total operating revenues.

Most trucking firms offering intermodal services indicated using this particular type of traffic for balancing the use of their trailer fleets. Active intermodal truck carriers bid aggressively for intermodal traffic, but only for shipments that suited their operations. Some carriers attributed their participation in intermodal activities to the low rail rates for piggyback services.

Ports

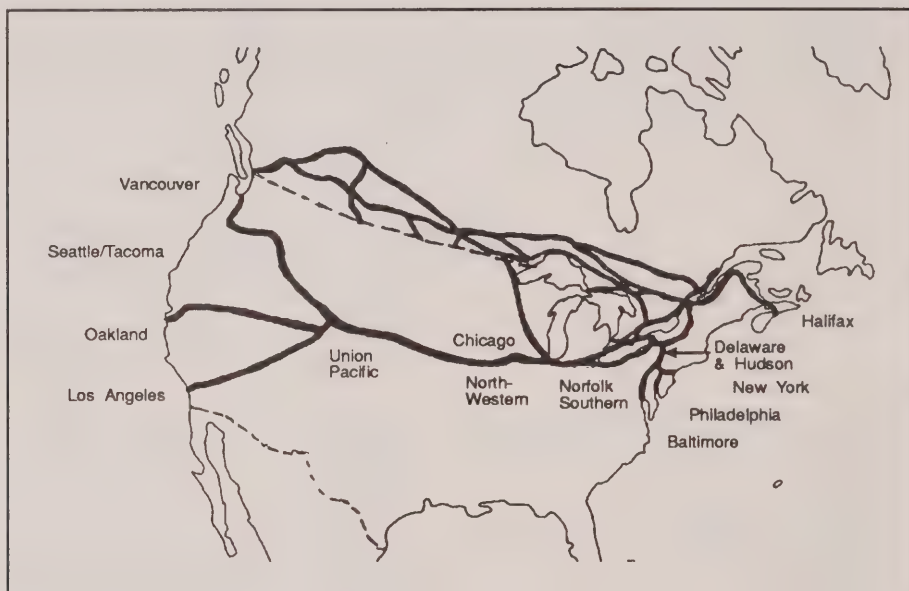
Container traffic handled at Canadian ports reached its highest level ever in 1990.

Total Canadian port tonnages handled in 1990 showed increases over 1989 in dry bulk, grain, liquid bulk, and container traffic. The tonnage of containerized traffic increased by 3.8 per cent, reaching a record high level of 12.9 million tonnes. Vancouver, Montreal and Halifax, Canada's three major container ports, all experienced growth of their container traffic in 1990 with increases over 1989 tonnages of 2.4, 7.4 and 0.5 per cent respectively. In terms of TEUs, the overall increase in the 1990 traffic level was 3.6 per cent. There was however a two per cent decline at Halifax.

Competition

Double-stack initiatives have created a new competitive force in the market-place.

Developments of double-stack services represent a new competitive force in the market-place. Stack services' reduced transit time, and rates competitive with both trucking and conventional rail services, have also increased the level of competition among North American ports. The transshipment of marine containers to rail double-stack services led to a significant shift in cargo movements from the traditional all-water service via the Panama Canal and Atlantic ports to overland routes using west coast ports. The resulting drop in volume at east coast ports has intensified their competition for the remaining traffic.



The map shows double-stack services from the U.S. west coast to central Canada, the main lines of Canada's two major railways, and the D&H system. This represents only a small portion of the complex U.S. rail system, which has many more gateways to the Canadian rail system; yet this simplified illustration shows some of the important corridors handling the movement of Canada/U.S. containerized traffic, both domestic and international.

Recent decisions of Canadian and U.S. railways related to double-stack services, acquisitions and investments are all positioning moves towards a fully-integrated North American market. The competitive repercussions of the double-stack train service initiatives referred to earlier are widespread. All these services, designed to handle shipments originating in Far East countries, require backhaul traffic to ensure their viability. The backhaul can be domestic and transborder rail traffic, but may also include traffic related to Canada/ U.S. trade with the rest of the world. These new rail strategies developed by container shipping lines have blurred traditional distinctions between domestic, transborder and international freight handling.

For years, the excess capacity on many sea-going trade routes has prevented shipping lines from transferring cost increases into their rate structures. Many of these lines are acquiring larger ships to reduce their operating costs; however, the introduction of the larger ships often translates into a reduction in the number of

*The Halifax-Dartmouth
Port Development
Commission sees potential
for diversion of Halifax
traffic to U.S. ports via the
D&H connection.*

ports of call which, in turn, also increases competition among ports to attract these larger ship services.

The Halifax-Dartmouth Port Development Commission has expressed concerns that the D&H acquisition by CP Rail might result in diversion of traffic to U.S. east coast ports. The Port of Montreal Authority has noted that rail costs between Montreal and the U.S. mid-west markets are higher than the ones from U.S. ports. Since inland transportation costs represent up to 50 per cent of intermodal costs between North America and Europe, U.S. ports may have an advantage on the inland portion over their Canadian counterparts. This advantage has to be examined in relation to the point raised by Canadian railways of their higher tax burden compared with their U.S. counterparts.

The threat to Canadian ports (Montreal, Halifax) posed by CP Rail's expansion in the U.S. is tied to the competitiveness of the ports' intermodal systems vis-à-vis the ones of their U.S. competitors. Prior to the D&H acquisition, CP Rail had reached an interswitching agreement with Conrail, with implications of increased traffic in the Montreal/New York corridor.

The competitiveness of the different possible routings to move Canadian and/or U.S. cargo is dictated by a number of factors, including location, facilities, seaward and landside access, efficiency, relative handling and wharfage costs at different ports, equipment used, marketing campaigns, exchange rate, total transit time (including ship turnaround time), and inland transport costs. Other elements of competition are represented by the various physical and information activities required to distribute, collect, or trade goods and commodities, including cargo assembly, packaging, unitization, storage, handling, and inspection.

For intermodal services, the question of competition must be addressed in a global perspective. Competition is changing from single-mode transportation firms to integrated transportation systems using different combinations of transportation services to provide better solutions to shippers' needs. The net result for shippers as expressed by numerous parties is that service is as good as the competition.

SAFETY

Highlights of 1990

Fatalities

Safety records for 1990 indicate a decrease in the number of fatalities resulting from air, rail and marine transport services. Data for the trucking industry regarding safety was not available.

Accidents

Major air carriers operated without accidents in 1990. The number of train accidents decreased in Atlantic Canada, Quebec, Manitoba and Alberta. Accidents in the shipping industry decreased by five per cent across the country.

National Safety Code

At year end, all National Safety Code standards were implemented in Quebec and Alberta. In all other jurisdictions, those standards not yet enforced were to be in effect by mid-1991.

The National Transportation Policy as stated in the *NTA, 1987* has safety as one of its main policy objectives. The review mandate encompasses this policy. This section provides a brief overview of safety-related information for transportation activities in 1990.

Air Services

The number of commercial air carrier accidents, fatal accidents, and fatalities was down in 1990.

Safety aspects of Canada's air transport industry are governed by the *Aeronautics Act*. Comprehensive amendments to this legislation, made in 1985, were designed to provide continuing high standards of airline safety. In addition, the *Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board Act* of 1989 established an independent multi-modal agency, the Transportation Safety Board of Canada, to investigate transportation occurrences and make safety recommendations.

Transportation Safety Board of Canada preliminary 1990 statistics show that accidents, fatal accidents and fatalities involving Canadian registered commercial aircraft decreased in 1990 compared to 1989. Canada's major carriers (Air Canada and Canadian Airlines International Ltd.) were without accident for the second consecutive year and 1990 was the seventh consecutive year in which there were no fatal accidents involving major Canadian carriers.

The large decrease in 1990 fatalities compared with 1989 is due to the effect of the accident in Dryden, Ontario in March 1989, in which 24 people lost their lives. However, had this accident not occurred, the decrease in fatalities from 1989 to 1990 would still have been substantial.

Canadian legislation requires the reporting of certain types of "incidents", i.e., occurrences other than accidents. There have been slightly more than 600 such occurrences reported in each of the last three years.

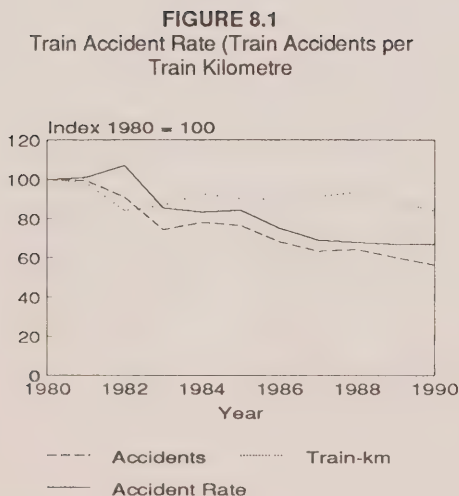
Rail Services

Transport Canada is responsible for rail safety in Canada.

According to the Transportation Safety Board of Canada's preliminary data for 1990, the total number of train accidents (collisions, derailments and crossing injuries) decreased by 5.4 per cent. The drop was due mainly to an 18.6 per cent reduction in crossing accidents and an 11.6 per cent decline in main-track train accidents. The reduction was offset however by a 26.9 per cent increase in terminal accidents.

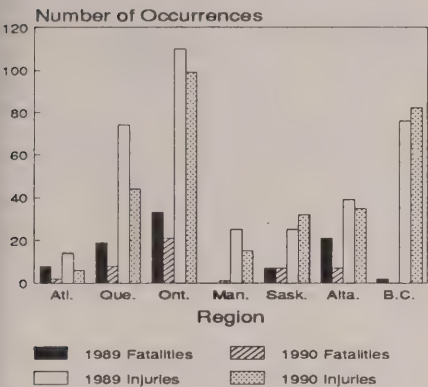
The number of train-kilometres travelled in 1990 is estimated to be 5.9 per cent lower than in 1989. However, despite fewer total accidents, the number of accidents per million train-kilometres travelled in 1990 remained the same as the 1989 figure of 6.5. Figure 8.1 illustrates a ten-year trend in train accident rates showing train accidents by train-kilometres travelled. While the number of train accidents continued to decline, the accident rate has been relatively constant since 1987.

The number of fatalities in train accidents was significantly lower.



In 1990, the number of fatalities resulting from train accidents was 46. This was lower than the 90 fatalities reported in 1989. All train accident fatalities in 1990 resulted from crossing accidents. Train accident injuries in 1990 were 13.8 per cent lower than in 1989. This reduction was a result of 87 fewer injuries at grade crossings. It was however slightly offset by 37 more main-track collision and

FIGURE 8.2
Train Fatalities and Injuries by Region



derailment injuries. Figure 8.2 shows the decline in the number of train accident fatalities and injuries by region.

The number of train accidents declined in four of seven regions: Atlantic Canada, Quebec, Manitoba and Alberta. However, the three regions with an increased number of accidents in 1990 did not have an accompanying increase in fatalities. For instance, Ontario had a 3.2 per cent increase in train accidents with a corresponding one-third reduction in fatalities. The only region to experience an increase was Manitoba, with one fatality in 1990 compared to none in 1989. The other two regions (Saskatchewan and British Columbia) which reported an increase in the number of train accidents in 1990, also had increased injury figures. In Saskatchewan, this increase was due to an increase in crossing injuries, while in British Columbia, there were more main-track train collision and derailment injuries. The collision and derailment injuries in British Columbia accounted for over 80 per cent of the country's total.

Trucking Services

The *MVTA* requires that an annual study documenting progress in the implementation of safety rules and standards be produced by Transport Canada. The study must also report on trends in highway accidents involving motor vehicles operated in extra-provincial transport.

The implementation of a uniform National Safety Code is a key feature of this legislation. Although there has been considerable slippage in the implementation of some of the standards in certain jurisdictions, full implementation is expected by June 1991. A table on the next page shows the status of implementation of the National Safety Code by province/territory as of the end of 1990.

Because of discrepancies in their implementation in both Alberta and Saskatchewan, the hours of service regulations continued to be a contentious issue. By year end, a negotiated administrative solution between the federal government and these two provinces ensured uniform enforcement of the federal regulations across Canada.

While an analysis of trends is not possible due to the limited availability of comparable statistics, certain observations can be made based on data compiled for 1986 to 1988.

The figures show a steady rise in the number of straight trucks involved in fatal accidents, from 2.5 per cent of the total in 1986 to 3.5 per cent in 1988. The increased involvement of heavy trucks in all types of accidents is confined almost entirely to the three largest provinces -- Ontario, Quebec and British Columbia; it is also notable that these increases are most evident among unitary trucks, with accidents involving tractor-trailers showing a much lower growth rate.

The number of accidents involving heavy trucks increased slightly from 1986 to 1988.

The number of tractor-trailers involved in fatal accidents increased slightly from 1986 to 1988, but remained relatively stable at 5.8 per cent of total accidents. The number of tractor-trailers involved in other types of accidents also remained relatively constant from 1986 to 1988. Of the total, accidents involving personal injury accounted for 1.2 per cent, while those involving property damage only accounted for 5.8 per cent.

At year end, National Safety Code standards were fully implemented in Quebec and Alberta.

National Safety Code Standards: Compliance at the end of 1990

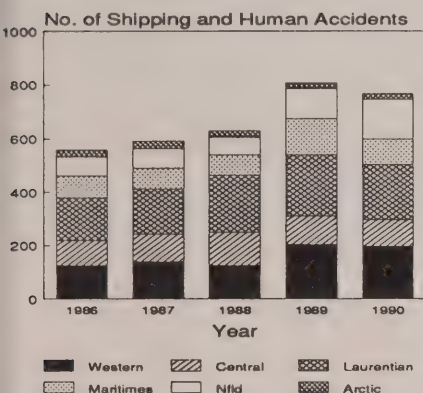
Standard/Description	Jurisdictions where in place
Carrier/driver profile: Identification and safety record	Nfld, PEI, Que, Ont, Sask, Alta, BC, Yuk, Man (driver profile)
Classified licence: Drivers licensed for type of equipment driven	all 12 jurisdictions
CVSA: Commercial Vehicle Safety Alliance, on-highway driver/vehicle inspection	all 12 jurisdictions
Examiner training: Standards for driver examiners	all 12 jurisdictions
Facility audit: Carrier record-keeping for inspection at terminal	Nfld, NS, Que, Ont, Sask, Alta, NWT, Yuk
First aid: standard course for drivers (excludes Sask and Que)	all jurisdictions but Yuk
Compliance reviews: Applicant/carrier compliance with fitness criteria	PEI, NS, NB, Que, Ont, Sask, Alta, BC, Yuk
Hours of service: Limitation of driving hours	Nfld, PEI, NS, NB, Que, Ont, Man, Alta
Knowledge test: For each class of driver licence	all 12 jurisdictions
Load security: Requirements for securing cargo	all jurisdictions but PEI, Man, Sask
Medical standards: Minimum standards for drivers, periodic re-examination	all 12 jurisdictions
Self-certification: Carrier-run driver training (excludes Nfld, PEI and NWT)	NS, NB*, Que, Ont, Man, Sask, Alta, BC
Single licence: A driver may not hold more than one Canadian licence	all 12 jurisdictions
Suspension: Criteria for immediate 24-hour driving suspension (excludes Ont, NS and PEI) (Sask, Nfld - not yet decided)	NB, Que*, Man, Alta, NWT
Vehicle maintenance: Minimum criteria for maintenance of vehicle components	Nfld, Que, Ont, Man, Sask, Alta, BC, Yuk, NWT
Trip inspection: Driver inspection of vehicle before and after use (no documentation required in Alta)	Nfld, PEI, NS, Que, Ont, Alta, Yuk
Interprovincial record exchange (IRE): A computer link for exchanging driver/carrier profile information. The IRE is not a NSC standard, but is a vital tool for safety enforcement, and is included in the NSC funding agreements.	all 12 jurisdictions

* Denotes a standard partially in place.

Marine accident statistics showed little change.

FIGURE 8.3

Reported Marine Accidents by Region -
Excluding Pleasure Craft and Fishing
Vessels



Marine Services

Transportation Safety Board of Canada statistics on marine show that shipping accidents declined by five per cent in 1990. An increase in marine accidents was however reported in the western and Newfoundland regions.

In 1990, while the total number of human accidents in shipping services within Canada decreased by three per cent from 1989, increases were reported in the central Laurentian, Newfoundland and Arctic regions. It should be noted that these are preliminary figures.

The number of fatalities from marine occurrences in 1990 was lower than in 1989, but greater than in each of the years 1986 through 1988. Although there were no reported fatalities in association with marine resupply in the Arctic in 1989 or 1990, a Lake Athabasca marine resupply carrier did have one fatality in 1990.

Neither the promulgation of the *NTA, 1987* and *SCEA*, nor the repeal of the *Transport Act* have modified existing safety provisions set down in such statutes as the *Canada Shipping Act*, the *Arctic Waters Pollution Prevention Act*, and the *Transportation of Dangerous Goods Act*, all of which are administered by Transport Canada.

EMPLOYMENT

Highlights of 1990

Level of Employment

The average number of people employed in trucking, rail and water transportation dropped in 1990.

Earnings

In transportation, the trucking sector had the lowest average annual increase in weekly earnings. The rail and air sectors had increases above the rate of inflation.

Wage Settlements

With the exception of the settlement signed by BC Rail, all other major transportation settlements in 1990 were without labour-management confrontation. The BC Rail settlement was the most lucrative with a 7.5 per cent annual increase, while the two per cent increase obtained by VIA Rail's yard and transfer service locomotive engineers was the lowest.

Strikes and Lockouts

In 1990, less than one per cent (0.7) of the person-days lost due to strikes or lockouts in Canada occurred within the four transport modes covered by this Review.

Introduction

This section of the report examines not only changes in the 1990 level of employment within the transportation industry but also reviews some aspects of labour-management relations. This latter area is designated for specific coverage in the 1992 **Comprehensive Review**. Appendix F presents figures for the period 1978 to 1990, from which most of the following analysis is derived.

In the transportation sector, special emphasis was placed on employee training programs in 1990. In the rail and air transport sectors, training programs offered to personnel were geared toward the skills development needed to respond to an increasingly service-driven and technology-intensive market-place. In 1989, trucking industry representatives requested Employment and Immigration Canada's assistance to address its human resource challenges. This led to the creation of a

Employee training and human resource matters were emphasized in 1990 within the transportation industry.

"Canadian Trucking Industry: Human Resource Challenges and Opportunities"

The occupation of truck driver is the critical occupation in the trucking industry. Training has not kept pace with the increased demands placed on drivers, resulting in a shortage of qualified drivers mainly in the for-hire long-haul truckload sector. This problem is more severe for firms relying heavily on owner-operators. The problem is national, not regional, in nature and is not expected to disappear given the projected growth of trucking activities and the large number of drivers expected to retire in the coming years.

In order to meet this challenge, there is a need for concerted action on recruitment, training, and ongoing human resource management.

To help recruitment, the utilization of techniques to build awareness of career opportunities in the trucking industry is proposed. Such techniques would increase the potential applicants to the industry. Carriers must also develop more effective recruitment and selection techniques to ensure the hiring of the most qualified individuals available.

There is a need for a multi-tiered approach to driver training: basic training, on-the-job development for inexperienced drivers, and skills upgrading to pursue the development of experienced drivers.

To retain good drivers in the industry - one of the current dimensions of the human resource problem - the study recommends:

- better scheduling, minimizing time away from home;
- improved compensation packages;
- recognition and respect for drivers' skills and contributions;
- a more businesslike relationship between owner-operators and carriers;
- recognition of drivers' needs in selecting tractors;
- development of employee assistance programs and of human resource management skills in the industry.

steering committee composed of industry and government officials as well as other key stakeholders in the industry. The study report was issued in 1990; its findings are summarized on the previous page.

*A Supreme Court decision
may favour rail line transfer
in the future.*

In the rail transport industry, a decision by the Supreme Court regarding Central Western Railway constituted an important labour-related event with implications for the future. (See the rail section of the Review for details of the decision.) From a labour perspective, this decision is of particular interest. Central Western Railway acquired a line from CN in 1986 that it has since used to run local rail operations; the acquisition of the line included the transfer of eight CN employees who were governed by a CN collective agreement. The question was whether or not the line was a federal undertaking subject to the federal labour code. If it was, then the eight employees were subject to their CN collective agreement after the sale of the line. The Supreme Court decided that the line was not subject to federal jurisdiction. Therefore the Canada Labour Code does not apply to Central Western's labour relations.

This decision might ease future transfers of unprofitable rail lines that are potential candidates for abandonment. Such transfers of lines to short line operators could, in a different operational environment, prove to be viable alternatives to branch line abandonment, and protect rail jobs that might otherwise be lost.

Level of Employment

*While total employment
declined within Canada in
1990, a marginal increase
was reported in
transportation employment.*

The prevailing economic conditions in 1990 resulted in a reduction of total employment in Canada - on average, close to 200,000 fewer jobs than in 1989. For the transportation sector, however, figures show a marginal average increase from just over 471,000 employees in 1989 to 473,000 in 1990. When employment in the four transport modes covered by the Agency's Review - air, rail, water and trucking transportation - is compared to total transportation employment, their share dropped to 56 per cent in 1990. This is four per cent less than a year earlier.

*In rail services, employment
levels continued to decline...*

In rail services, employment levels dropped by 7.6 per cent in 1990. Since 1980, rail transport employment has been reduced by over 46,000 jobs. CN also announced a decision to cut 1,500 management/administrative non-unionized jobs through attrition and separation packages. This will be implemented in 1991. In addition, CN will eliminate 556 brakemen positions. The latter decision is part of an agreement reached with the union in 1978 to drop one brakeman from freight train crews. A second agreement was reached in 1982, but the rate of brakemen attrition has remained slow.

*... but trucking was hit more
severely...*

Trucking services were severely affected by the overall economic environment, resulting in an 8.5 per cent reduction in employment (trucking services include not only for-hire services but also local services, as well as packing, storing and any other ancillary activities related to truck transportation). Given that total employment in Canada declined by less than two per cent in 1990, the reduction in trucking employment was significant. This can be explained by an increasing reliance by manufacturers on just-in-time inventory techniques, the slowdown of the economy, and the increased level of competition faced by the trucking industry. With the exception of Alberta, which experienced a 19 per cent increase, all regions faced reductions in trucking employment. The drops were most severe in British Columbia (22.7 per cent), Quebec (14.8 per cent) and Ontario (9.3 per cent).

For the water transport sector, the average 1990 employment level was down 3.4 per cent from 1989.

... and growth was noted in the air transport industry.

Growth in transportation employment occurred in Newfoundland, Ontario and Alberta.

Weekly earnings increased more than inflation in air and rail transport services.

Some key wage settlements in air, marine, rail and trucking services were signed in 1990.

Despite media coverage of Air Canada and Canadian Airlines International decisions to reduce their labour force, the air transport industry employed almost two thousand more people in 1990 than in 1989. This was a three per cent increase in employment. While such figures also account for services incidental to air transportation activities, as well as air transport services, there was growth in both areas.

Total transportation employment in 1990 increased in only Newfoundland, Ontario and Alberta. All other regions experienced reductions compared to 1989 levels.

The reported growth in the overall employment level for the transportation sector came mostly from activities such as bus transportation, urban transit, taxicab operations, pipeline transport, highway and bridge maintenance, and miscellaneous other services incidental to transportation.

Wage Settlements and Earnings

In general, average weekly earnings were 5.3 per cent higher in 1990 than in 1989. In the transportation sector, weekly earnings increased by 3.3 per cent, less than the national average for the second year in a row.

Weekly earnings increases ranged from 0.7 per cent in trucking to 6.7 per cent in air transportation, with increases of 3.9 per cent for water transportation and 6.5 per cent for rail services.

A comparison of regional weekly earning increases to national average increases in transportation shows that in Nova Scotia (8.4 per cent) Newfoundland (6.6 per cent) and British Columbia (6.0 per cent), increases exceeded the 5.3 per cent national average for all industries. Average increases in weekly earnings of transportation employees in New Brunswick (5.2 per cent), Alberta (5.1 per cent), Prince Edward Island (3.9 per cent) and Quebec (3.5 per cent) were higher than the 3.3 per cent national average increase for transportation, leaving Saskatchewan (2.7 per cent), Manitoba (2.3 per cent) and Ontario (1.4 per cent) with increases lower than the national average.

A number of key wage settlement contracts affecting more than 500 employees were signed in 1990. The most significant of these were:

- Air Canada - pilots, passenger and reservation agents, aircraft maintenance employees
- Canadian Airlines International Limited - pilots, office workers, technical services employees, passenger agents
- St. Lawrence Seaway Administration - service and maintenance employees
- Marine Atlantic Inc. - specialized and non-specialized navigational employees
- British Columbia Ferry Corporation - certificated and non-certificated employees
- VIA Rail - yard and transfer service locomotive engineers
- BC Rail Ltd. - rolling and non-rolling employees
- Transports Provost Inc. - drivers and garage workers
- Motorways (1980) Ltd. - drivers, maintenance employees, employees looking after storage

A number of features introduced in 1990 transportation settlements are worth noting. In two, two-year agreements negotiated by Air Canada, first-time cost-of-living allowance clauses were inserted, providing protection against the potential inflationary impact of the Goods and Services Tax. Employees of Canadian Airlines International Ltd. obtained partial indexation of pensions in their 1990 settlements. A settlement between Motorways (1980) Ltd. and its employees replaced the cost-of-living clause with a \$0.42 an hour increase - \$0.27 to the hourly wage rate and \$0.15 to the employee pension fund.

In 1991, a number of important settlements in transportation will be up for renegotiation. They will involve the following firms/groups:

- Brazeau Transport Inc., CP Express and CP Transport, Motorways (1980) Ltd., Motor Transport Industrial Relations Bureau of Ontario;
- air traffic controllers, Air Canada, Canadian Airlines International;
- VIA Rail, CN, CP Rail;
- Council of Marine Carriers (Pacific Coast), British Columbia Maritime Employers Association, Waterfront Foremen Employers Association (Vancouver), Marine Atlantic, St. Lawrence Seaway Administration;
- Greyhound Lines of Canada Ltd., Lakehead Terminal Elevators Association.

The 1990 Canada Labour Relations Board's transportation caseload stemmed largely from consolidations and affiliations.

In 1990, both CN and CP Rail appeared before the Canada Labour Relations Board to ask for consolidation of unions representing diverse employee groups in their operations. Similar requests to the Board also came from the trucking and air transport sectors, e.g., the request from PWA Corporation to restructure the bargaining unit in order to have Canadian Airlines International and Wardair recognized as a single employer. In fact, requests classified as "applications for certification" accounted for a third of the Board's transport-related caseload in 1990. Some applications were aimed at streamlining functions handled by different employees; but more importantly they stemmed from consolidations and affiliations that have taken place in the transportation industry in recent years. Both Air Canada and PWA Corporation faced common employer applications but the Board's decisions recognized that despite common direction and control of feeder carriers, circumstances were not used to evade collective agreement obligations pre-dating the affiliation. Such decisions gave the major airlines relative freedom to operate feeder carriers with independent wage scales and seniority lists.

Since the implementation of regulatory reform in the transportation industry, the transport-related workload of the Canada Labour Relations Board has not changed significantly from previous years in terms of either the number or type of cases submitted.

Strikes and Lockouts

Fewer transport strikes and lockouts occurred in 1990.

The number of strikes and lockouts reported in 1990 was down for all transportation modes, with the exception of water transportation. The number of workers involved in strikes and lockouts also declined in all modes except rail transportation. The 1990 strikes resulted in fewer person-days lost than in 1989 in all modes but rail; there, the increase was due to the BC Rail strike. Shortly after the strike at AllTrans Express Ltd. (a division of TNT Canada), the company closed its western Canada division.

Transportation Strikes and Lockouts in 1990

Air Transport

Air Alliance Inc., Ste-Foy, Que.

Rail Transport

BC Rail, B.C.

Southern Railways of B.C., New Westminster, B.C. (two strikes)

Truck Transport

Ste-Anne Express, Dorion, Que.

Beloeil St-Hilaire Transport, Beloeil, Que.

Cronkwright Transport Ltd., Ont.

American Cartage Agencies Ltd., Vancouver, B.C.

Jack Cewe Ltd., Coquitlam, B.C.

AllTrans Express Ltd. (Div. of TNT Canada), various locations

Water Transport

Northern Cruisers Ltd., St. John's, Nfld.

Maritime Employers Assn., Saint John, N.B.

Société du Port de Montréal, Montreal, Que.

Gravel and Lake Services Ltd., Thunder Bay, Ont.

Township of Pelee (Ferry Service), Pelee, Ont.

Northern Transportation Company Limited, primarily Hay River, N.W.T

*Management-labour
relations within
transportation are driven by
users demands and
expectations.*

In the transportation industry, the overall environment of labour-management relations has remained stable in the first three years of regulatory reform. An increasingly competitive market-place, requiring ongoing adjustments and productivity improvements to meet the demands and expectations of transportation users, remains the driving force of labour-management relations. This fact is recognized by both management and employees.

THE AGENCY'S THIRD YEAR

Highlights of 1990

Licensing

The majority of air licence applications for operations in southern Canada are now processed within 30 days; in the case of applications for authority to, from or within the designated northern area, they are processed within 90 days. Over 4,400 applications for charter permits were received in 1990.

Dispute Resolution

Two final offer arbitration requests, related to rail services, were received in 1990. New guidelines for decisions related to the apportionment of grade separation costs were introduced, and 24 proposed acquisitions of transportation undertakings were submitted to the Agency.

Rail Rationalization

The Agency's 1990 rail rationalization workload consisted of new applications for branch line abandonment and reconsideration of previous decisions.

Review and Appeal

Rail-related Agency decisions represented the majority of applications submitted for review and appeal.

One of the matters designated for coverage in the Review is "the time required to deal with any application, complaint or other matter referred to the Agency under any Act of Parliament". This section of the Review is the Agency's 1990 "report card", particularly on how its workload was handled from a time perspective. The information is presented according to the Agency's three main line functions: licensing, dispute resolution processes, and rail rationalization. Applications for review are also examined.

Licensing Matters

Air Licence Applications

The Agency received 63 applications for authority to operate new or amended **air services in southern Canada** and 11 applications were carried over from 1989. One application was withdrawn by the applicant and five were returned. Of the 53 applications dealt with in 1990, 50 were completed within 30 days, and three were completed between 31 and 60 days. Of the 28 applications to suspend or cancel licences authorizing services in southern Canada that were completed in 1990, over half (15) were completed within 30 days; 12 were completed between 31 and 90 days; and one took more than 120 days.

Over 80 per cent of domestic air licence applications in 1990 were for authority to operate to, from or within the designated northern area.

The Agency received 257 applications for authority to operate new or amended domestic **air services to, from or within the designated northern area** and 77 applications were carried over from 1989. Thirteen applications were withdrawn by applicants and seven were returned. These applications require public notice. Interested parties are given an opportunity to object to the proposed service and applicants have the opportunity to respond to these objections, a process normally requiring 45 days. Of the 218 applications dealt with in 1990, 119 were dealt with in less than 90 days; 75 between 91 and 120 days; and 24 took more than 120 days. Applications that take more than 120 days to process usually involve extraordinary pleadings where the applicant agrees to an extension in time, or are cases where the applicant must re-advertise.

One hundred and thirty-seven **applications to suspend or cancel licences** or parts of licences, authorizing services to, from or within the designated territory were processed in 1990. Over half (71) were processed within 30 days; 55 between 31 and 60 days; and nine were processed between 61 and 120 days. The two remaining applications required more than 120 days to process. Eleven of the 15 applications for temporary authorities, waivers and exemptions were processed in under 30 days and all were processed within 60 days.

The processing of another 189 applications and requests relating to domestic air services was still in progress at the end of the year.

Twenty-six applications for authority to operate **international scheduled services** were received in 1990 and eight were carried over from 1989. One applicant withdrew its application and two were returned. No statutory time limits are imposed on the Agency for processing these applications. Over half (14) of the applications completed in 1990 were processed within 30 days and five took between 31 and 120 days. Eight took more than 120 days to complete.

For international air services, the Agency's licensing workload was for predominantly non-scheduled service applications.

In 1990, 189 applications for authority to operate **international non-scheduled services** were received, and 51 were carried over from 1989. Of these, 55 applications required public notice -- a 45-day process. Of the 176 applications dealt with in 1990, 91 were processed in less than 30 days; 65 took between 31 and 90 days; and 15 took between 91 and 120 days. The remaining five required more than 120 days to process.

Eleven applications for either temporary authority or an exemption to operate without an international licence were processed in 1990. One request was handled in less than 30 days, eight in 31 to 90 days, one in 91 to 120 days, and one took over 120 days. Of the 11 requests to suspend or cancel licences authorizing international services, one was completed within 30 days, four between 31 and 60 days, four between 61 and 90 days, one between 91 and 120 days, and one took more than 120 days.

The processing of an additional 90 applications and requests relating to international air services was in progress at the end of the year.

Air Charter Permit Applications

A total of 4,425 applications for charter program permits were received.

The Agency received 4,425 applications for permits to operate specific charter programs. Only two of these were applications for domestic charter permits. Regulations specify different advance filing requirements for each type of charter. The time within which the Agency must process these applications varies depending on the type of charter involved. In all cases, these applications were dealt with before the departure date of the proposed flights. Of these 4,425 applications, 505 were accompanied by requests for exemptions. These exemptions were considered at the same time as the applications.

Rail Licence Applications

M.O.Q. Rail Inc. received a Certificate of Fitness.

On July 19, 1990, M.O.Q. Rail Inc. applied to amend the Certificate of Fitness issued by the Agency on January 24, 1990. M.O.Q. Rail Inc. has now applied to serve six new corridors, namely: Boucherville-Brampton, Rougemont-Longueuil, Brampton-Detroit, Chicoutimi-Dorval, Amos-Gameau, and Moncton-Dorval, on which it proposes to carry commodity traffic.

The Agency is also considering another application by M.O.Q. Rail Inc. under the running rights/joint track usage provision of the legislation. M.O.Q. Rail Inc. applied for authority to operate on CN tracks from Moncton to Windsor.

Northern Marine Resupply Licence Applications

No formal applications for northern marine resupply licences were received by the Agency in 1990. However, Lake Athabasca Transport Ltd. purchased the assets of Cree Band Marine Ltd., a carrier which was licensed in 1988 but remained inactive in 1989.

Dispute Resolution

Complaints and Investigations - Air

There were two applications filed with the Agency pursuant to section 80 of the *NTA, 1987* alleging that proposed fare increases by Calm Air for service between Winnipeg and Lynn Lake, Manitoba, were prejudicial to the public interest. The Agency conducted an investigation and found that Calm Air was not earning a reasonable rate of return on the route and that the fare action was one of several steps Calm Air was taking to improve the viability of the service.

Air complaints received in 1990 pertained mainly to international air services.

The Agency also received and processed 279 complaints, of varying complexity, about air passenger transportation, and handled 363 verbal complaints/inquiries. Approximately 25 per cent of these complaints were related to domestic services, while the remainder pertained to international air services. There was no significant change in the type of complaints filed. The number of verbal complaints increased significantly, due to the numerous calls concerning fuel surcharges imposed by tour operators during the Gulf crisis.

It took an average of 32 days to handle each of the 279 complaints. This is a slight increase over the average of 31 days in 1989. This increase in average processing time was due to three complaints which required the Agency's intervention. Each case led to the issuance of an Agency Order.

Complaints and Investigations - Rail

For rail matters, the Agency handled extended interswitching applications,...

In 1990, three applications for extended interswitching were handled. Two of these applications were carried over from 1989 and the third resulted from a Federal Court ruling of a 1988 appeal. Of the two applications carried over from 1989, one was withdrawn and the Agency issued a decision with regard to the other application. The Agency denied a request by CIL Inc. that its facility, situated on CP Rail trackage at West Carseland, Alberta, be deemed within the 30-kilometre interswitching limit of Calgary, Alberta. In March 1990, the Federal Court ruled on an appeal filed by CN, in respect of a 1988 decision to grant Domtar Inc. extended interswitching rights at Donnacona, Quebec. The Court set aside the decision and returned it to the Agency for redetermination. Subsequently, Domtar withdrew its application. Two other appeals of 1988 interswitching decisions have yet to be decided, one in Federal Court and one by the Governor in Council. The interswitching rates, to be charged in 1991, were also developed during 1990.

...running rights/joint track usage applications,...

Three applications under the running rights/joint track usage provision of the legislation were received in 1990. Two of the three applications concerned running rights for provincially incorporated railways. The Ontario Midwestern Railway Company Limited and the Victoria County Railway Company Limited were interested in obtaining running rights on certain rail lines, primarily CN, before purchasing these lines. In addition, M.O.Q Rail Inc. applied to the Agency for authority to operate on CN tracks from Moncton to Windsor. This was the first time a federally incorporated railway company has applied to the Agency for access to another railway company by Agency Order. All three applications were carried forward to 1991.

In a related matter, carried over from 1989, the Agency ruled on an application by Port Stanley Terminal Railway for connection with CN and CP Rail trackage at St. Thomas, Ontario. The Agency granted a connection with the CN system, but denied the request for a CP Rail connection. The Agency also ordered CN to

maintain a segment of track required to gain access to the point of connection until July 1, 1991. This decision was appealed and remains before the Federal Court.

...a common carrier obligation complaint,...

One common carrier obligation complaint was received during the year and three complaints were carried over from 1989. The Agency issued decisions for all four applications within the 120-day statutory time limit. An application from Transport 2000, received in 1990, questioned the level of rail passenger service provided on the Western Transcontinental by VIA Rail. This application was denied, as the Agency deemed an adequate level of service was provided by VIA. The first common carrier obligation complaint carried over from 1989 was an application filed by the Canadian Railway Labour Association, to investigate the level of passenger service provided by VIA Rail, CN and CP Rail. The appeal pertained to the reduction in level of service ordered by the Governor in Council, to take effect January 15, 1990. The Agency found that, with removal of the obligation by order of the Governor in Council, the general service obligations no longer existed, and denied the application. Another common carrier obligation complaint claimed that CN was not providing an adequate level of service to their company, Rochevert Inc. of Lindsay, Ontario. The Agency denied the application, but emphasized that operational requirements are not a valid explanation for recurring service delays. In March 1990, the Agency rendered a decision on the remaining complaint carried over from last year, filed by Lecours Lumber Co. of Hearst, Ontario. The Agency found that CN had failed to meet its common carrier obligations and ordered CN to undertake the track repairs required to accommodate traffic. This decision was unique in that the Agency determined that a carrier could not replace rail service with truck service, in order to fulfil its common carrier obligations, without Agency approval. In addition, the appeal of a 1988 decision remained before the Federal Court at the end of the year.

...an application for the establishment of a competitive line rate,...

In 1990, one application for the establishment of a competitive line rate was received and processed within the 45-day statutory time limit. The application was for an extension of the competitive line rate established for Alberta Gas Chemicals in 1988, which was renewed in 1989.

...a non-compensatory rail rate application,...

One application alleging a non-compensatory rail rate was carried over from 1989. The application involved an international rate published by the Burlington Northern Railroad, from Winnipeg, Manitoba to Warren, Minnesota. The Agency did not rule within the 90-day statutory deadline, as it was determined that a public hearing was necessary to deal with a number of jurisdictional and railway costing issues arising from the international nature of the rate under appeal. The Agency ruled that the portion of the rate that applied to movement within Canada was non-compensatory and ultimately disallowed that portion.

...and public interest rail rate applications.

Two public interest applications of railway rates were handled in 1990. Container Port of Saskatchewan Corporation (CPSC), a company in the developmental stage, filed two applications simultaneously with the Agency. CPSC alleged that the failure of CN and CP Rail to negotiate rate and service packages satisfactory to the applicant contravened the public interest requirements of the *NTA, 1987*. The decision to hold a public hearing resulted in the Agency exceeding the 120-day statutory deadline imposed for section 59 applications. During the hearing, the applicant resumed negotiations with CP Rail and subsequently withdrew its application. In the case against CN, the Agency found that the applicant failed to prove an act or omission of CN prejudicially affected the public interest and a decision denying the application was rendered in December.

The Agency modified its regulatory mandate with respect to VIA Rail.

In 1990, the Agency conducted a review of its mandate with respect to the regulation of VIA Rail. This resulted in an Agency decision to relieve VIA of its obligation to seek Agency approval when discontinuing or adjusting its service frequency level. This initiative would ensure that VIA had greater flexibility to adjust its operations to conditions prevailing in specific markets. In addition, it would not affect VIA's obligations to charge fares that are reasonable and not prejudicial to the public interest; to provide adequate and suitable accommodation for passenger traffic; and to ensure that any aspect of its service does not create an undue obstacle to the mobility of persons with disabilities. In other passenger-related matters, the Agency denied leave to appeal fare levels on the VIA Esquimalt and Nanaimo passenger service and ordered continuance of passenger service provided by the Quebec North Shore and Labrador Railway. Numerous ministerial referrals regarding rate and service-related matters were also addressed.

Complaints and Investigations - Marine

No complaints were received or investigations undertaken by the Agency under either section 13 of the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987* (SCEA) or section 59 of the *NTA, 1987*.

Mediation and Arbitration - Air

The Agency was not requested to mediate or arbitrate any matters relating to air transportation in 1990.

Mediation and Arbitration - Rail

Two requests for final offer arbitration of rail disputes were received.

In 1990, two requests for final offer arbitration were received by the Agency; one was referred to an arbitrator and the other was refused. Parrish and Heimbecker asked the Agency to appoint an arbitrator to resolve a dispute with CN regarding a proposed rate for a single rail movement of export flour between Hanover, Ontario and Halifax, Nova Scotia. Prior to the decision, which ruled in favour of the shipper - rendered within the 90 day statutory limit - and before the referral to the arbitrator, CN, being of the opinion that the shipper's proposed rate was non-compensatory, submitted a motion to the Agency asking that the matter be dismissed. The Agency decided not to make a determination on a rate not yet in existence, a decision that was followed by a CN application to have the arbitrated rate set aside. The application was denied in November 1990, as the Agency felt it could not question an arbitrator's decision. Subsequently, CN filed two motions with the Federal Court for leave to appeal the arbitrator's decision and the Agency's November decision.

TNT Railfast, which was dissatisfied with a proposed rate increase offered by CP Rail, requested the Agency to refer the dispute for final offer arbitration. The Agency, upon review of the evidence submitted, concluded that the shipper's calculation of the proposed increase did not constitute a final offer of the carrier. The Agency, therefore, was not able to proceed with TNT Railfast's application for final offer arbitration because the submission did not conform to the requirements of the *NTA, 1987*.

Infrastructure - Rail

One of the Agency's 1990 objectives was the resolution of all outstanding applications before the Agency at the passage of the *Railway Safety Act* effective January 1, 1989.

A total of 297 applications related to rail infrastructure matters were received in 1990.

In addition to the outstanding work, the Agency's 1990 rail infrastructure workload consisted of a total of 476 applications: 179 applications carried over from 1989, plus 297 new applications received in 1990. Of these applications, 169 orders were issued, 146 were completed to the satisfaction of the parties and the remainder were before the Agency at year's end. During the year, 234 other matters such as complaints, inquiries and ministerial correspondence were also received. Of these, 222 were completed and 12 were carried over to 1991.

The time required to issue orders varies with the complexity of the case, the extent of any dispute between the parties, and the response time of those parties to Agency requests for information. In 1990, the Agency had to deal with matters of long-standing dispute, and other complex cases carried over from the previous year. The average response time was 14 days for ministerial correspondence, 78 days for complaints and inquiries, and 231 days for applications. In an effort to reduce the processing time of such matters, the Agency recently adopted standard orders in non-disputed applications, further refined its procedures and training methods, and reviewed all legislation and regulations pertaining to rail infrastructure.

New guidelines on cost apportionment decisions for grade separation structures were put into place.

In 1990, after extensive review and consultation with Canadian railways, provinces, municipalities and other government departments, new guidelines were developed for cost apportionment decisions with regard to grade separation structures. Parties may now reach their own agreements concerning costs based on these guidelines, or they may apply to the Agency to resolve any outstanding issues.

In addition, an Agency environmental working group determined that applications concerning the construction and/or reconstruction of rail lines or crossings would be subject to environmental assessments and would be screened by the Agency prior to granting any authorization.

Transportation Services for Persons with Disabilities

Most complaints from persons with disabilities involved obstacles encountered with air services.

In 1990, the Agency received 33 new complaints regarding the mobility of persons with disabilities, while finalizing 13 complaints which had previously been submitted. At year end, 12 cases were in progress. It should be noted that these figures do not include the numerous informal complaints and inquiries that were received.

More than 80 per cent of the complaints were about difficulties experienced when using air services. The remainder dealt with airport facilities, rail transportation and ferry accessibility.

Twenty of the 33 complaints were resolved during the year. An average of 115 days was taken per case.

As a result of an Agency decision ordering a carrier to reverse a policy of refusing passengers with disabilities, the Agency decided to conduct an inquiry into the policies of all air carriers regarding obstacles to the mobility of persons with disabilities.

The following chapter gives more detailed information on the Agency's 1990 activities in the area of transportation services for persons with disabilities.

Mergers and Acquisitions

Of the twenty-four proposed acquisitions of transportation undertakings filed with the Agency in 1990, only one was opposed.

There were six proposed acquisitions of air transportation undertakings and 16 proposed acquisitions of motor vehicle transportation undertakings (13 truck and three bus) filed with the Agency during 1990. In all 22 cases, notice was given in the *Canada Gazette* within two weeks of receipt of the completed application. As no objections were received, no Agency reviews were necessary.

There were also two proposed acquisitions of marine transportation undertakings and, in both cases, notice was given within two weeks of receipt of the completed application. One of the cases, the acquisition by Fednav Investments Inc. of an interest in the capital stock of CSL Equity Investments Ltd., was not opposed, and therefore not reviewed by the Agency. An objection was filed regarding the acquisition by Oceanex Ltd. Partnership of the assets and operations of Atlantic Container Express Inc. (ACE) and the proposed acquisition by Oceanex Holdings Ltd. Partnership of an interest in Oceanex Ltd. Partnership. In light of the objection, the Agency initiated a review of the proposed acquisitions, which was not completed at year end.

Rail Rationalization

Branch Line Abandonment Applications

The rail branch line abandonment provisions in the *NTA, 1987* were designed to streamline the provisions in the *Railway Act* by incorporating specific criteria, decision rules, and time limits on all aspects of the process.

The Agency's 1990 caseload of branch line abandonment applications was evenly split between new applications and reconsiderations of previous decisions.

In its third year of operation, the caseload before the Agency was split between new applications, submitted under the *NTA, 1987*, and reconsiderations of previous Agency or CTC decisions.

In total there were 41 cases before the Agency in 1990. The Agency issued 20 Orders and rendered decisions on 21 cases. Twelve of these Orders were issued within legislative time limits during 1990. The remaining 20 cases dealt primarily with reconsideration applications due for completion in 1991 or those carried over from 1989, and new applications filed late in 1990 that are due for completion in 1991.

It is expected that the cases carried over into 1991 will be dealt with by mid-year.

Station Removal Applications

A total of 74 new applications for station removal were received, and the Heritage Railway Stations Protection Act came into force.

Another area of the Agency's responsibilities is the station closure and removal program. The Agency's jurisdiction to deal with station removal applications, filed by railway companies, falls within the provisions of the *Railway Act*. In addition to the two (one VIA and one CP) applications carried over from 1989, 74 new applications were received by the Agency. (With the issuance of P.C. Order 1989-1974 governing the provision of rail passenger services, a number of railway stations were rendered redundant. Most of the applications before the Agency fall in this category.) In all, four VIA, seven CP and five CN applications were settled by the Agency in 1990.

The *Heritage Railway Stations Protection Act (HRSPA)* came into force on August 15, 1990, providing for the protection of designated heritage railway stations. The

removal of or any change to the features of a heritage railway station require Governor-in-Council approval. This approval is in addition to the requirement for application under the *Railway Act*.

The Agency and the Historic Sites and Monuments Board of Canada, which administers the *HRSPA*, implemented measures to protect the interests of the public within the context of their mutual mandates.

Applications for Review

Forty-seven rail-related applications for review, including those carried over from the previous year, were considered in 1990. Thirty-eight cases were completed during the year, with 17 applications granted, eight denied and 13 dismissed. The nine other cases were carried forward to 1991. No statutory limits are imposed on the Agency for dealing with applications for review of its orders and decisions.

Most applications for review in 1990 were on rail-related matters.

Forty-three of the cases for rail-related reviews dealt with rail infrastructure. Fourteen of these requests were to amend the plan numbers authorized on original Orders; the Agency granted eight, dismissed two, and four remained under consideration at year's end. Twelve requests were received to change the name of the responsible road authority on the original Orders; of these, three were granted, one was denied, six were dismissed and two were carried forward to 1991. Of the nine requests to rescind Orders for crossings that are no longer in use or required, the Agency granted five, dismissed two and two remained under consideration. In addition, there were eight requests to amend Orders for other reasons; of these, the Agency denied four, dismissed three and carried one over to 1991. The remaining four cases for rail-related reviews dealt with rail line abandonment; three were denied, and one was granted.

Two applications for review dealing with air matters were filed with the Agency in 1990, and two were carried over from 1989. Two of these applications were denied, one was withdrawn by the applicant and one was carried forward to 1991.

TRANSPORT- ATION SERVICES FOR PERSONS WITH DISABILITIES

Key Agency Decision

In 1990, the Agency rendered a landmark decision on the carriage of persons with disabilities. In dealing with a passenger complaint, the Agency found that Ontario Express Ltd.'s policy of refusal to carry non-ambulatory passengers was an undue obstacle to the mobility of persons with disabilities. The company was ordered to reverse its policy.

New Regulations

The Agency has determined that it is an undue obstacle to the mobility of a person with a disability to require payment of additional fares for assistants who are necessary for functional independence, or for extra seats required to accommodate a disability. New regulations have been drafted prohibiting air carriers from imposing such additional charges for travel in aircraft with 30 seats or more, in Canada.

Terms and Conditions of Carriage

In 1989, the Agency initiated the development of regulations specifying the basic services on aircraft of 30 seats or more that air carriers must provide to passengers with disabilities. These regulations, when approved by government, will incorporate the aforementioned "one person/one fare" regulations, and will permit the adoption of a first set of accessibility standards for air transportation. They will be submitted for public response in 1991.

Accessibility Standards

Advisory committee meetings were held for each transportation mode. They were attended by representatives of carriers, government departments, and organizations of and for persons with disabilities. These consultations led to the development of draft regulations that will be presented for public response in 1991. Accessibility standards for transportation terminals will also be developed.

Training Standards

During the year, research was completed on the training requirements for transportation personnel who deal with persons with disabilities. Draft regulations were developed. They are to be presented for public response in 1991.

Inquiries and Investigations

Canadian Air Carriers

The Ontario Express Ltd. case raised a number of issues that could significantly impact on the mobility of travellers with disabilities. As a result, the Agency has initiated a comprehensive inquiry into the policies and practices of all Canadian air carriers with regard to the carriage of persons with disabilities. The scope of the inquiry includes airlines operating small aircraft (less than 30 seats) and signals the Agency's clear intention to regulate the domestic carriage of persons with disabilities in small, as well as large aircraft.

Alternative Media Requirements

On request of the Canadian National Institute for the Blind, an investigation is being conducted into alternative media requirements (e.g., braille, large print or audio-cassettes) of passengers with sensory disabilities.

Oxygen Facilities

An inquiry is also in progress concerning the usage of passenger-supplied as well as carrier-supplied oxygen equipment on board aircraft.

Surveys and Public Liaison

1990 Survey of Travellers with Disabilities

A questionnaire was distributed to organizations of and for persons with disabilities as well as to travellers with disabilities to assess the services that these persons require when travelling by bus, rail, air or ferry. The improved 1990 questionnaire on multimodal services was distributed to 1700 recipients, almost triple the coverage of the original 1988 survey.

The socio-economic characteristics of respondents were similar to those found in other surveys of this segment of the population -- that is, most have been disabled for more than ten years; they tend to reside in urban areas (communities of more than 100,000); and they earn less than the average Canadian. The most popular mode of transportation, in both usage and preference, was air.

Respondents were asked to identify their travel patterns and rate a series of obstacles. The majority considered fare levels and lack of trained personnel to be major obstacles to travel. Lack of physical accessibility, lack of government policies and directions, and attitudes of others were also rated as posing some difficulties. While cost of an attendant was not relevant or posed no difficulty to 65 per cent of respondents, it was considered to be an obstacle to almost half of those with physical disabilities. Medical barriers and lack of available attendants posed no problems.

Half of all respondents indicated that accessibility to and within terminals for all four modes was good whereas one-third considered it to be only acceptable. Even people with a physical disability claimed not to have major problems with respect to accessibility to, from and within terminals. There were mixed results with regard to announcements in terminals, with audibility being a particular problem in railway stations.

Respondents were generally pleased with the support provided to them by transport service personnel, especially in air travel. Staff sensitivity and responsiveness to passenger needs was considered good by most respondents; however, staff knowledge of issues and methods, experience, communications skills and ability to meet physical requirements were rated poor to acceptable (except for experience of air carrier staff). These results indicated that, although people recognize the willingness and good will of transportation personnel to assist them, these personnel did not know the appropriate methods and techniques to do so.

Ease of boarding an aircraft or ferry was rated higher than boarding trains and buses. This is consistent with the previously noted preference for air travel. Access to sleeping and dining areas on board trains or ferries was considered poor to acceptable. Washroom facilities within the terminals and vehicles, for all four modes, were not identified as being a problematic aspect of service. Yet for certain people with specific types of disabilities, washroom facilities constituted a problem.

Respondents indicated that carrier timetable formats are acceptable, but information included on special services for persons with disabilities is poorly presented. They found that ticketing agents did not offer information in braille or use telephone devices for the deaf, and brochures were not available in alternative formats.

Public Liaison

In 1990, Agency personnel participated in several national and international conferences on the issue of accessible transportation for persons with disabilities. They also made a number of presentations to organizations of and for persons with disabilities. In addition, several consultations with consumer groups and carriers across Canada were conducted to increase public awareness and to obtain feedback on the Agency's initiatives with respect to transportation services for travellers with disabilities. The Agency also developed a brochure for general distribution, explaining the complaint procedure in relation to an undue obstacle in the public transportation system.

Appendix A.1

The Agency's 1990 Survey Program

Sample Size and Returns

	Sample Size	Returns Total
Shippers' Survey*	3,772	822
Commercial Travellers' Associations (CTA):		
• Canada's Professional Sales Association (CPSA) Survey	4,094	1,312
• The Maritime Commercial Travellers' Association Survey	171	73
• North West Commercial Travellers' Association Survey	854	285
Association of Canadian Travel Agents Survey	1,923	637
Northern Air Survey	620	190
Shipping Lines - Conferences Survey	30	28
Freight Forwarders' Survey	163	62
Northern Marine Survey	150	115
Port Terminal Operators' Survey	300	73
Motor Carrier Interviews	126	126
Survey of Persons with Disabilities	1,700	259

* includes shippers surveyed by the Atlantic Provinces Transportation Commission

Appendix A.2

Regional Distribution of Survey Responses

	Shippers' Survey %	CPSA Survey %	Maritime CTA Survey %	North West CTA Survey %
Newfoundland	3.3	1.2	9.0	N.A.
Prince Edward Island	1.7	1.0	4.5	N.A.
New Brunswick	5.4	3.3	26.9	N.A.
Nova Scotia	6.5	8.9	59.6	N.A.
Quebec	17.6	20.5	N.A.	N.A.
Ontario	26.8	33.4	N.A.	N.A.
Manitoba	8.4	0.2	N.A.	35.2
Saskatchewan	5.0	0.9	N.A.	9.6
Alberta	11.8	19.8	N.A.	26.0
British Columbia	12.6	10.8	N.A.	29.2
Yukon/Northwest Territories	0.9	—	N.A.	N.A.
	ACTA Survey %	Northern Air Survey %	Motor Carrier Interviews %	
Newfoundland	1.7	6.3	2.4	
Prince Edward Island	0.5	N.A.	2.4	
New Brunswick	1.9	N.A.	7.9	
Nova Scotia	3.8	N.A.	7.9	
Quebec	10.3	9.5	16.0	
Ontario	35.6	3.7	27.0	
Manitoba	5.4	8.9	9.5	
Saskatchewan	5.5	5.8	7.1	
Alberta	17.4	8.9	11.1	
British Columbia	17.4	4.2	8.7	
Yukon/Northwest Territories	0.5	52.6	—	

Appendix B

Sources

Source	Figures	Tables
Air Canada		3.8
Airlines	3.4	
Bank of Canada	2.1	
Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board	8.1, 8.2, 8.3	
National Transportation Agency of Canada		
• Agency's records	3.1, 3.2, 3.4, 3.15, 6.1, 6.10	3.1
• Canadian International Freight Forwarders Survey	6.8	
• Commercial Travellers Survey	3.11	
• Liner Trade Data Base	6.2, 6.3	
• Motor Carrier Interview Program	5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.16, 5.17, 5.18, 5.20	5.4, 5.6, Appendix E
• Port Terminal Operators' Survey	6.9	
• Shippers' Survey	4.10, 4.12, 4.14, 4.15, 4.16, 4.17, 5.4, 5.5, 5.6, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, 6.6, 6.7	4.2, 5.5, 6.1, Appendix E
• Users of Northern Marine Resupply Services Survey		6.2, 6.3
Office of the Superintendent of Bankruptcy	5.3	
Official Airline Guides	3.4, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10, 3.13, 3.16	3.2, 3.6
Provincial and Territorial Licensing (trucking) Authorities	5.1	5.1, 5.2, 5.3
PWA Corporation		3.8

Source	Figures	Tables
Railways		
• Annual reports filed with Agency	4.11, 4.18, 4.19, 4.20	
• Confidential Contract Summaries	4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9	
• Submissions to Agency	4.13	
• Traffic Information	4.1, 4.2, 4.3, 4.4	4.1, Appendix D.1
R.L. Polk Statistics	5.19	
Statistics Canada	3.5, 3.6, 3.12, 3.14, 5.21, 5.22, 5.23	3.3, 3.4, 3.5, 3.9 Appendix F.1 to F.5
Transport Canada	3.3, 6.4, 6.5	3.2, 3.7
U.S. Interstate Commerce Commission	5.2, 5.23	
Water Transport Carriers' annual report and various other sources	6.11, 6.12, 6.13	
Woodlands Marine Inc.	6.15	
Boeing Canada	Box entitled Jet Fares versus Turboprop Fares, page 34.	

Appendix C.1

Sample Routes

- a: 30 sample routes (Concentration and Competition section)
- b: Top 25 routes (Service and Tariff sections)
- c: 25 Atlantic regional routes (Service section)
- d: 16 Ontario/Quebec regional routes (Service section)
- e: 31 western regional routes (Service section)
- f: 49 northern routes (Service section)
- g: 28 affiliate carrier routes (Tariff section)
- h: 33 mainline, regional and other routes (Tariff section)
- i: 30 northern routes (Tariff section)

Montreal-Toronto	a,b	Sault Ste. Marie-Toronto	a,d,g
Ottawa-Toronto	a,b	Gander-St. John's	a,c,g
Toronto-Vancouver	a,b	Halifax-Sydney	c,g
Calgary-Vancouver	a,b	Stephenville-St. John's	c,g
Calgary-Toronto	a,b	Stephenville-Halifax	c,g
Toronto-Winnipeg	a,b	Îles/Madeleine-Halifax	c,g
Edmonton-Vancouver	a,b	Yarmouth-Halifax	c,g
Calgary-Edmonton	a,b	Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Toronto	a,b	Halifax-Moncton	c,g
Edmonton-Toronto	a,b	Halifax-Fredericton	a
Thunder Bay-Toronto	a,b	Moncton-Toronto	c,g
Vancouver-Winnipeg	b	Montreal-Moncton	c,g
Kelowna-Vancouver	a,b	Ottawa-Saint John	c
Montreal-Vancouver	a,b	Deer Lake-Montreal	c
Vancouver-Victoria	b	Quebec-Sept-Îles	a,d,g
Prince George-Vancouver	a,b	London-Toronto	d,g
Ottawa-Vancouver	b	Hamilton-Montreal	d,g
Calgary-Winnipeg	b	Ottawa-Montreal	a
Halifax-Montreal	a,b	Dryden-Thunder Bay	d,g
Halifax-Ottawa	b	Dryden-Winnipeg	d,g
St. John's-Toronto	b	Brandon-Winnipeg	e,g
Ottawa-Winnipeg	b	Edmonton-Grande Prairie	e,g
Regina-Toronto	b	Grande Prairie-Calgary	e,g
Quebec-Toronto	b	Ft. McMurray-Edmonton	f
Saskatoon-Toronto	b	Edmonton-Lynn Lake	e
Montreal-Quebec	a	Edmonton-Saskatoon	e
Calgary-Montreal	e	Edmonton-Regina	e
Hamilton-Ottawa	d	Ft. Chipewyan-Edmonton	e
Ottawa-Quebec	a	Dawson Creek-Edmonton	e
Ottawa-Moncton	c	Kamloops-Edmonton	e
Vancouver-St. John's	e	Watson Lake-Ft. St. John	e,g
Thunder Bay-Sudbury	a	Ft. St. John-Ft. Nelson	e,g
Vancouver-Williams Lake	e,g	Goose Bay-Halifax	f,i
Inuvik-Norman Wells	f,i	Gillam-Churchill	f,i
Kamloops-Vancouver	e,g	Kenora-Red Lake	f,i
Kamloops-Calgary	e,g	Quebec-Wabush	f,i
Vancouver-Penticton	e,g	Blanc Sablon-St. Anthony	f,i
Cranbrook-Calgary	e,g	Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Vancouver-Cranbrook	e,g	Cambridge Bay-Iqaluit	f,i
Vancouver-Port Hardy	e,g	Rankin Inlet-Winnipeg	f,i
Winnipeg-Edmonton	e,h	Pickle Lake-Thunder Bay	f,i
Ottawa-Edmonton	e,h	The Pas-Winnipeg	f,i
Calgary-Castlegar	e,h	Edmonton-Inuvik	f,i
Campbell River-Vancouver	e,h	Goose Bay-St. John's	f,i
Charlottetown-Halifax	a,c,h	Cambridge Bay-Yellowknife	a,f,i
Dawson Creek-Prince George	e,h	Iqaluit-Resolute	f,i

Deer Lake-Halifax	c,h	Norman Wells-Yellowknife	f,i
Deer Lake-St. John's	c,h	Ft. McMurray-Calgary	f,i
Deer Lake-Wabush	c,h	Grande Prairie-Vancouver	f,i
Edmonton-Montreal	e,h	Wabush-St. John's	f,i
Fredericton-Montreal	c,h	Goose Bay-Churchill Falls	f,i
Halifax-Saint John	c,h	Edmonton-Yellowknife	a,f,i
Halifax-St. John's	a,c,h	Vancouver-Whitehorse	f,i
Îles/Madeleine-Quebec	f,h	Iqaluit-Yellowknife	f,i
Montreal-Charlottetown	c,h	Inuvik-Yellowknife	f,i
Montreal-Rouyn/Noranda	d,h	Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Montreal-Sag/Bagotville	d,h	Iqaluit-Montreal	f,i
Quebec-Sag/Bagotville	a	Inuvik-Aklavik	f
Montreal-Val d'Or	a,d,h	Inuvik-Ft. McPherson	f
Ottawa-Fredericton	c,h	Inuvik-Paulatuk	f
Quebec-Halifax	c,h	Inuvik-Sachs Harbour	f
Ottawa-Regina	e,h	Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Regina-Vancouver	e,h	Kangiqsujuq-Quaqtaq	f
Saint John-St. John's	c,h	Kuujuuaq-Tasiujaq	f
Saskatoon-Regina	e,h	Kuujuaraapik-Inukjuaq	f
Saskatoon-Winnipeg	e,h	Kuujuaraapik-La Grande	f
Sault Ste. Marie-Ottawa	d,h	Kuujuaraapik-Sanikiluaq	f
Montreal-Sept-Îles	d,h	Kuujuaraapik-Umiujaq	f
Stephenville-Gander	c,h	Povungnituk-Akulivik	f
Sudbury-Montreal	d,h	Inuvik-Ft. Good Hope	f
Sudbury-Toronto	a,d,h	Kuujuuaq-Kangiqsualujjuq	f
Timmins-Toronto	d,h	Kuujuuaq-Kangirsuk	f
Toronto-Windsor	d,h	Povungnituk-Inukjuaq	f
Vancouver-Dawson Creek	e,h	Povungnituk-Sanikiluaq	f
Calgary-Inuvik	f,i		
Winnipeg-Gillam	f,i		
Winnipeg-Churchill	f,i		
Thompson-Flin Flon	f,i		

Appendix C.2

Regional Affiliates Fleet Composition

Air Canada Affiliates	Dec. 1989	Dec. 1990	On Order
Air Nova	9 Dash 8's 4 BAe 146's	9 Dash 8's 5 BAe 146's	10 Canadair Regional Jets (Options)
Air Alliance	9 Dash 8's	11 Dash 8's	
Air Ontario	13 Dash 8's 4 Dash 8-300's	18 Dash 8's 4 Dash 8-300's	5 Dash 8's
AirBC	8 Dash 8's 5 BAe 146's 4 Dash 7's 8 Twin Otters 6 Jetstreams	10 Dash 8's 5 BAe 146's 4 Dash 7's 8 Twin Otters 6 Jetstreams	
Pacific Coastal Airlines	15 assorted non-jet aircraft	19 assorted non-jet aircraft	
NWT Air	2 B-737's 3 Electra's 2 DC-3's 1 Hercules	2 B-737's 1 Hercules	
Air Toronto	9 Jetstreams 1 Convair 580	9 Jetstreams	
Total	103	111	5 on order + 10 options

Appendix C.3

Regional Affiliates Fleet Composition

Canadian Airlines Affiliates	Dec. 1989	Dec. 1990	On Order
Air Atlantic	15 Dash 8's	11 Dash 8's 3 BAe 146's	
Ontario Express	14 Jetstreams 5 ATR-42's	13 Jetstreams 6 ATR-42's 3 EMB-120's	5 EMB-120's
Canadian Frontier	1 Twin Otter 3 Piper 31's 2 King Air's	5 Beech 1900's	
Calm Air	4 BAe 748's 1 DC-3 3 Twin Otters 7 Other	4 BAe 748's 3 Twin Otters 3 Other	1 BAe-748
Canadian North	8 B-737's	8 B-737's	
Time Air	3 F-28's 2 SD-360's 5 Dash 7's 5 Dash 8's 6 Dash 8-300's 10 Other	2 F-28's 3 SD-360's 3 Dash 7's 7 Dash 8's 9 Dash 8-300's 6 Other	
Total	94	89	6 on order

Appendix C.4

Independent Canadian Jet Carriers

	Dec. 1989	Dec. 1990
Odyssey International ¹	2 B-757's 2 B-737's	— —
Worldways Canada ²	4 L1011's 4 DC-8's 3 B727's	2 L1011's 3 B-727's
Nationair	8 DC-8's 1 B-747	8 DC-8's 3 B-747's 2 B-757's
Air Transat	3 L1011's	4 L1011's
Canada 3000	4 B-757's	5 B-757's
First Air (Also operates turboprops)	4 B-727's	4 B-727's
Intair (Also operates turboprops)	7 Fokker-100's	7 Fokker-100's
Air Charter Systems (All cargo)	2 DC-8's	3 DC-8's
Vacationair ³	2 B-737's	—
Points of Call ⁴	1 DC-8	—
Crownair ⁵	1 DC-8	—
Total	48	41

¹ Odyssey ceased operations on April 1, 1990.

² Worldways suspended operations on October 11, 1990 but was operating subcharters for other airlines at year-end 1990.

³ Vacationair suspended operations on January 8, 1990.

⁴ Points of Call suspended operations on January 18, 1990.

⁵ Crownair suspended operations on February 10, 1990.

Appendix D.1

Rail Traffic - A Regional and Historical Perspective

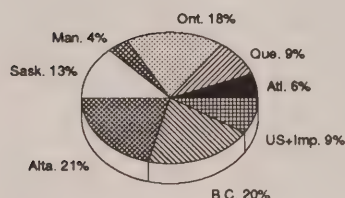
Information on the volume and types of traffic originated and terminated in each of Canada's regions by the two major railways - CN and CP Rail is presented in a concise tabular format. Tables show shifts in traffic patterns and in market share over the past decade.

In 1980, the two railways carried a total of 181.5 million tonnes of traffic, with CN handling 55 per cent of it. In 1989, traffic volumes reached 183.5 million tonnes, 57 per cent of which was moved by CN.

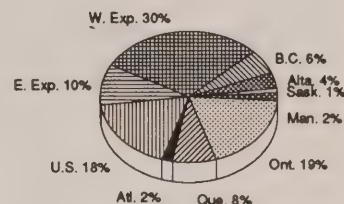
Although traffic increased by only 1.1 per cent, from 1980 to 1989, traffic patterns have shifted significantly over this period. While there have been major gains in British Columbia and Alberta's originating traffic and in U.S. imports, this growth has been offset by declines in Ontario and Manitoba's originating traffic. Also, a 57 per cent growth in western exports has counterbalanced the decline in virtually all other areas.

The following graphs depict the overall regional breakdown of originating and terminating traffic for 1989.

**Regional Originating Traffic
in 1989**



**Regional Terminating Traffic
in 1989**



TRAFFIC FLOWS BY REGION

BRITISH COLUMBIA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 24.2 million tonnes</i>	<i>1989 - 36.9 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • coal 39%; 93% exported through west coast ports • lumber 14%; 66% went to the U.S. • pulpwood chips 15%; moved mainly (86%) within B.C. 	<ul style="list-style-type: none"> • coal 66%; 92% exported through west coast ports • lumber 12%; 59% went to the U.S. • pulpwood chips 7%; moved mainly (84%) within B.C.

1980-1989 Trend

- overall originating traffic up 53%
- coal up 155%
- lumber up 33%
- pulpwood chips down 25%

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 13.7 million tonnes</i>	<i>1989 - 10.1 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • pulpwood chips 23% • inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 3% 	<ul style="list-style-type: none"> • pulpwood chips 23% • inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 9%

ALBERTA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 33.9 million tonnes</i>	<i>1989 - 37.9 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • coal 21%; 63% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario • sulphur 22%; 70% exported offshore • wheat 12%; 89% exported, mainly through west coast ports 	<ul style="list-style-type: none"> • coal 24%; 77% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario • sulphur 13%; 86% exported offshore • wheat 10%; 93% exported, mainly through west coast ports

1980-1989 Trend

- overall originating traffic up 12%
- coal up 28%
- sulphur down 35%
- wheat down 7%
- petrochemical products traffic showed large increases

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 10.2 million tonnes</i>	<i>1989 - 6.9 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • phosphate rock 16% • crushed limestone 8% 	<ul style="list-style-type: none"> • phosphate rock 16% • crushed limestone 10%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

SASKATCHEWAN

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 29.5 million tonnes</i>	<i>1989 - 24.4 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • potash 37%; 33% exported through west coast ports and 56% exported to the U.S. • wheat 44%; 25% exported through west coast ports and 75% through ports in eastern Canada • coal 2%; mostly shipped to Manitoba 	<ul style="list-style-type: none"> • potash 37%; 37% exported through west coast ports and 37% exported to the U.S. • wheat 30%; 49% exported through west coast ports and 51% through ports in eastern Canada • coal 7%; mostly shipped to Ontario

1980-1989 Trend

- overall originating traffic down 17%, primarily due to decreases in wheat and potash
- also, there was a shift in export tonnages of wheat, from 25% to 49%, from eastern to western Canada

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 2.8 million tonnes</i>	<i>1989 - 2.6 million tonnes</i>
• iron and steel 5%	• iron and steel 17%

MANITOBA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 9.4 million tonnes</i>	<i>1989 - 6.4 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • wheat 28%; 96% exported, mainly through ports in eastern Canada • barley 6%; 78% exported, mainly through ports in eastern Canada 	<ul style="list-style-type: none"> • wheat 33%; 98% exported, mainly through ports in eastern Canada • barley 8%; 93% exported, mainly through ports in western Canada

1980-1989 Trend

- overall traffic down 32%, primarily caused by decreases in crushed limestone and wheat shipments

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 5.5 million tonnes</i>	<i>1989 - 3.9 million tonnes</i>
• coal 8%	• coal 14%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

ONTARIO

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 44.8 million tonnes</i>	<i>1989 - 33.6 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 12% • iron ore and concentrates 11% • crushed limestone 4% • 78% of traffic shipped to points within Canada, with 64% of the total destined to Ontario • a further 15% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S. 	<ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 11% • iron ore and concentrates 6% • crushed limestone 5% • 71% of traffic shipped to points within Canada, with 60% of the total destined to Ontario • a further 23% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.

1980-1989 Trend

- overall traffic down 25%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, pulpwood logs and diesel fuel.

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 35.0 million tonnes</i>	<i>1989 - 35.0 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • thirteen commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 7% • nickel-copper ores 16% 	<ul style="list-style-type: none"> • fifteen commodities each terminated over 500,000 tonnes • coal 14% • nickel-copper ores 10%

QUEBEC

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 17.6 million tonnes</i>	<i>1989 - 15.7 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • six commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 13% • pulpwood chips 10% • 68% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 25% was exported by rail to the U.S. 	<ul style="list-style-type: none"> • seven commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 12% • pulpwood chips 8% • 55% of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 39% was exported by rail to the U.S.

1980-1989 Trend

- overall traffic was down 11%, across many commodities.

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 16.6 million tonnes</i>	<i>1989 - 14.3 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • common salt 3% • pulpwood chips 11% 	<ul style="list-style-type: none"> • seven commodities each terminated over 500,000 tonnes • common salt 5% • pulpwood chips 9%

TRAFFIC FLOWS BY REGION

ATLANTIC CANADA

Originated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 10.0 million tonnes</i>	<i>1989 - 11.0 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • gypsum 41%; exported through Atlantic ports • no potash in 1980 • coal 6%; originated and terminated in Nova Scotia 	<ul style="list-style-type: none"> • gypsum 49%; exported through Atlantic ports • potash 13%; also exported through Atlantic ports • coal 8%; originated and terminated in Nova Scotia

1980-1989 Trend

- overall tonnage up 10%
- gypsum up 31%
- coal up 35%

Terminated Traffic - Key Commodity Shares

<i>1980 - 6.1 million tonnes</i>	<i>1989 - 4.4 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • coal 10% 	<ul style="list-style-type: none"> • coal 19%

IMPORTS - Key Commodity Shares

<i>1980 - 11.8 million tonnes</i>	<i>1989 - 17.1 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • eastern imports 1.7 million tonnes • over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec • container-on-flat car traffic 75% • western imports 1.2 million tonnes • over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario, Quebec and Alberta • phosphate rock 67% • container-on-flat car traffic 17% • U.S. 8.9 million tonnes • 37% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 32% was re-exported to the U.S. by rail • container-on-flat car traffic 5% • iron and steel scrap 3% 	<ul style="list-style-type: none"> • eastern imports 2.6 million tonnes • over 80% of traffic was destined to Ontario and Quebec • container-on-flat car traffic 95% • western imports 2.4 million tonnes • over 80% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Quebec • phosphate rock 53% • container-on-flat car traffic 37% • U.S. 12.1 million tonnes • 52% of traffic was destined to Ontario and Quebec and 27% was re-exported to the U.S. by rail • container-on-flat car traffic 10% • iron and steel scrap 6%

1980-1989 Trend

- overall import traffic up 45%

EXPORTS - Key Commodity Shares

<i>1980 - 91.3 million tonnes</i>	<i>1989 - 106.1 million tonnes</i>
<ul style="list-style-type: none"> • east coast ports 25.5 million tonnes • west coast ports 35.0 million tonnes • U.S. 30.8 million tonnes • coal 20% • wheat 22% 	<ul style="list-style-type: none"> • east coast ports 18.8 million tonnes • west coast ports 54.8 million tonnes • U.S. 32.5 million tonnes • coal 34% • wheat 13%

Appendix D.2

Notices of Intent to Apply for Abandonment, 1990

(Subsection 160(1) of the *NTA, 1987*)

Province/Railway Subdivision	Between Points	Track Miles	Date of Receipt
New Brunswick			
CP Edmundston/Shogomoc	Aroostook to Grand Falls 0.0-20.4 At Aroostook 104.6-105.8	21.6	January 18, 1990
CP Edmundston	CP Junction to Edmundston 55.6-56.1	.5	January 18, 1990
CP Shogomoc	McAdam to Woodstock 0.0-51.5	51.5	January 18, 1990
CP Shogomoc/Gibson	Newburg to Upper Kent 54.2-88.5 Newburg to Southampton 0.0-22.0	56.3	January 18, 1990
	CP Total Miles	129.9	
Quebec			
CP St. Gabriel	Joliette to St. Felix 7.1-17.8	10.7	April 2, 1990
CP Waltham	Wamo to Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.0-4.7	37.7	August 22, 1990
	CP Total Miles	48.4	
Ontario			
CSXT No. 1	Harrow to Arner 21.00-27.68	6.68	March 1, 1990
CSXT No. 1	Kingsville to Ruthven 30.00-34.50	4.50	May 7, 1990
	Rodney to West Lorne 100.90-102.80	1.90	May 7, 1990
CN Midland	Uhtoff to Midland 52.00-75.21 Incl. Midland Industrial Spur 75.21-76.13 Incl. Coldwater Spur 0.00-0.71	24.84	December 14, 1990
	CN Total Miles	24.84	
	CSXT Total Miles	13.08	

Province/Railway Subdivision	Between Points	Track Miles	Date of Receipt
Manitoba			
CP Winnipeg Beach	Gimli to Riverton 58.0-82.6	24.6	October 3, 1990
	CP Total Miles	24.6	
Saskatchewan			
CP Kerrobert	Outlook to Conquest 0.4-8.6	8.2	October 22, 1990
CP White Fox	Meath Park to Sharpe 63.6-73.4	9.8	October 2, 1990
	CP Total Miles	18.0	
Alberta			
CN Lac La Biche	Banko Jct. to Bon Accord 0.00-9.50	9.50	October 29, 1990
	CN Total Miles	9.50	

Appendix D.3

Summary of Abandonment Applications, 1990

(Subsection 160(4) of the *NTA, 1987*)

Province	No. of Applications			
	CN	CP	CSXT	Total
New Brunswick	N.A.	4	N.A.	4
Quebec	1	2	N.A.	3
Ontario	N.A.	N.A.	1	1
Saskatchewan	N.A.	1	N.A.	1
Alberta	1	N.A.	N.A.	1
TOTAL	2	7	1	10

Province	Mileage			
	CN	CP	CSXT	Total
New Brunswick	N.A.	129.9	N.A.	129.90
Quebec	9.05	48.4	N.A.	57.45
Ontario	N.A.	N.A.	6.68	6.68
Saskatchewan	N.A.	9.8	N.A.	9.80
Alberta	9.50	N.A.	N.A.	9.50
TOTAL	18.55	188.1	6.68	213.33

Note: This table indicates the mileages associated with all new applications received from railways between January 1 and December 31, 1990, regardless of the date on which a Notice of Intent to apply for abandonment was received.

It includes one application where the Notice of Intent was filed in 1989 and excludes any applications subject to reconsideration as a result of earlier Agency or CTC decisions.

Appendix D.4

Active Rail Line Abandonment Applications and Lines Under Reconsideration During 1990

(Subsections 160(4) and 171(1) of *NTA, 1987*)

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Nova Scotia			
CN Chester ^{1,3,4,5}	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07	66.82	Ordered abandoned March 29, 1991.
	Incl. Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth and Liverpool Town Spurs	10.20	Ordered abandoned April 28, 1990.
CP Kentville ^{1,3,4,6}	Kentville-Annapolis 4.6-58.4	53.8	Ordered abandoned March 27, 1990.
CP Yarmouth ^{1,3,4,6}	Annapolis Royal-Yarmouth 0.0-86.6	86.6	Ordered abandoned March 27, 1990.
	CN Total Miles	77.02	
	CP Total Miles	140.4	
New Brunswick			
CP Edmundston ^{1,5}	CP Junction-Edmundston 55.6-56.1	0.5	Ordered abandoned February 8, 1991.
CP Edmundston/ ^{1,5} Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0.0-20.4	20.4	Ordered abandoned February 8, 1991.
	Aroostook 104.6-105.8	1.2	
CP Shogomoc ^{1,5}	McAdam-Woodstock 0.0-51.5	51.5	Ordered abandoned February 8, 1991.
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Woodstock-Newburg 51.5-54.2	2.7	Abandonment stayed.
CP Shogomoc/ ¹ Gibson	Newburg-Upper Kent 54.2-88.5	34.3	Public Hearing held January, 1991.
	Newburg-Southampton 0.0-22.0	22.0	
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Upper Kent-Aroostook 88.5-104.6	16.1	Abandonment stayed.
CP Tobique ^{1,4,5}	Perth Junction-Plaster Rock 0.0-27.5	27.5	Abandonment stayed.
	CP Total Miles	176.2	

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Québec			
CN Chandler ²	Ste-Adélaïde-Gaspé 48.10-104.23	56.13	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Chapais ^{1,3,4}	Franquet-Chapais 72.06-169.40	97.34	Ordered continued.
CN Granby ²	Clough-Marieville 15.57-38.70	23.13	Notice of Reconsideration issued July 9, 1990. Notice of mileage amendment issued September 28, 1990.
CN Montmagny ¹	Harlaka-St-Romuald 111.35-120.40	9.05	Ordered abandoned April 3, 1992.
CP St-Gabriel ¹	Joliette-St-Felix 7.1-17.8	10.7	Ordered abandoned December 25, 1991.
CN St-Raymond ²	Hedley-Jackson's 2.62-36.50	33.88	Application dismissed.
CN Sorel ²	Tracy-Sorel 45.50-47.16 Nicolet-St-Grégoire 77.00-84.20 Incl.) Bécancour Spur 0.00-0.30	9.16	Reconsideration deferred.
CP Waltham ¹	Wamo-Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.00-4.7	37.7	Ordered abandoned March 29, 1991.
	CN Total Miles	228.69	
	CP Total Miles	48.4	
Ontario			
CN Burford ²	Brantford-North Burford 3.35-11.00	7.65	Ordered continued.
CSXT No. 1 ¹	Harrow-Arner 21.00-27.68	6.68	Ordered abandoned June 21, 1991.
CN Kincardine ^{2,7}	Listowel 0.00-1.41	1.41	Ordered continued.
CN Kincardine ²	Listowel-Wingham 1.41-30.34	28.93	Ordered continued.
CN Marmora ^{1,4}	Picton-Trenton 0.05-30.15 Incl. Bethlehem Spur 0.00-4.23 Lake Ontario Cement Lead 0.0-1.34	35.67	Application dismissed.

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
CN Meaford ¹	Barrie-Collingwood 1.09-31.40 Incl. Penetang Spur 0.00-2.00 Incl. Pretty River Spur 0.00-0.92	33.23	Ordered continued.
CN Newton ^{2,7}	Stratford-Palmerston 1.17-36.62	35.45	Ordered continued.
CN Owen Sound ^{2,7}	Palmerston-Owen Sound 0.00-71.43	71.43	Ordered continued.
CN Renfrew ²	Nepean-Arnrior 0.00-27.20	27.20	Ordered abandoned December 31, 1991.
CN Smiths Falls ²	Richmond-Smiths Falls 13.00-34.05	21.05	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Taschereau ²	La Sarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	Ordered abandoned September 17, 1991.
CN Uxbridge ^{1,5}	Lindsay-Mileage 38.88 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Incl. Haliburton Spur 0.00-0.53 Incl. Lindsay River Branch 0.00-3.20 Incl. Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	Ordered abandoned April 1, 1991.
	Mileage 38.88-Stouffville 38.88-40.31	1.43	Ordered continued.
	CN Total Miles	392.08	
	CSXT Total Miles	6.68	

Manitoba

CP Lac du Bonnet ¹	Molson-Lac du Bonnet 43.6-65.7	22.1	Ordered abandoned May 10, 1990.
CN Neepawa ²	Neepawa-Rosburn Junction 33.60-37.79	4.19	Abandonment authorized contingent upon construction of connection.
CN Rosburn ²	Rosburn Junction- Bethany 0.00-11.90	11.90	Abandonment authorized contingent upon construction of connection.
	CN Total Miles	16.09	
	CP Total Miles	22.1	

Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Saskatchewan			
CN Central Butte ²	Moose Jaw Junction- Mawer 39.37-85.00	45.63	Ordered continued. To be reconsidered after year 2000. (see endnote 3.)
CP Coronation ¹	Major-Compeer 22.9-43.1	20.2	Ordered abandoned May 10, 1990
CP Empress ¹	Leader-Empress 89.9-111.0	21.1	Ordered abandoned May 10, 1990
CP Kisbey ¹	Arcola-Stoughton 0.5-23.3	22.8	Ordered abandoned May 10, 1990
CN Preeceville ²	Preeceville-Kelvington 72.73-112.87	40.14	Ordered abandoned July 28, 1990.
CP White Fox ¹	Meath Park-Sharpe 63.6-73.4	9.8	Application received December 31, 1990.
	CN Total Miles	85.77	
	CP Total Miles	73.9	
Alberta			
CN Lac La Biche ¹	Banko Jct.-Bon Accord 0.00-9.50	9.50	Application received December 10, 1990.
CP Stirling ¹	Manyberries-Orion 0.0-6.0	6.0	Ordered abandoned May 10, 1990.
	CN Total Miles	9.50	
	CP Total Miles	6.0	
British Columbia			
CP Boundary ²	Robson West-Grand Forks 30.7-92.6 Grand Forks-Midway 93.85-126.6 Incl. Carmi Spur	97.05	Ordered abandoned December 10, 1990.
	Grand Forks Segment 92.6-93.85 Incl. Carson Spur	3.25	Ordered continued.
CN Cowichan ²	Victoria 0.00-1.90	1.90	Ordered abandoned February 28, 1990.
CN Cowichan ² (Saanich Spur)	Victoria 0.00-1.37	1.37	Ordered abandoned February 28, 1990.
CP Princeton ¹	Penticton-Spences Bridge 0.0-177.8 Incl. Okanagan Falls Spur 0.5-12.8	190.1	Ordered abandoned July 21, 1990.
	CN Total Miles	3.27	
	CP Total Miles	290.4	

Footnotes

- ¹ First consideration of Application
- ² Reconsideration of Application
- ³ Subject of Public Hearing
- ⁴ Appealed to Federal Court of Appeal
- ⁵ Petition to Governor-in-Council
- ⁶ Included in one Application
- ⁷ Included in one Application

Endnotes

- This table provides details of the applications and rail line segments dealt with in 1990 or for which a decision can be expected to be rendered during 1991. Excluded are cases where no application was received, as well as any conveyance applications and cancelled applications.
- Under section 171 of the *NTA, 1987*, a line ordered continued must be reconsidered by the Agency within three years.
- The Agency has ruled that it has no power to reconsider this application since the portion of the line between Mawer and Riverhurst, which is under a Prohibition Order, could potentially be isolated.

Appendix D.5

Summary of Abandonment Dates Fixed Under Section 168 of the NTA, 1987

Orders And Decisions, 1990 Branch Line Abandonment

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
Nova Scotia				
CP Kentville ^{1,2,3}	Kentville- Annapolis Royal 4.6-58.4	53.8	1990-R-82 90/02/27	Ordered abandoned March 27, 1990.
CP Yarmouth ^{1,2,3}	Annapolis Royal- Yarmouth 0.0-86.6	86.60	1990-R-82 90/02/27	Ordered abandoned March 27, 1990.
CN Chester ^{2,3,4}	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07 incl. Lunenburg Spur Blue Rocks Spur Yarmouth Spur Liverpool Town Spur	66.82 10.20	172-R-1990 90/03/29	Ordered abandoned March 29, 1991. Ordered abandoned April 28, 1990.
Québec				
CN Chapais ^{2,3}	Franquet-Chapais 72.06-169.40	97.34	45-R-1990 90/01/31	Ordered continued
Ontario				
CN Burford Spur	Brantford- North Burford 3.35-11.00	7.65	1990-R-484 90/09/06	Ordered continued
CSXT No. 1	Harrow-Arner 21.00-27.68	6.68	1990-R-732 90/12/21	Ordered abandoned June 21, 1991.
CN Taschereau	La Sarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	486-R-1990 90/09/17	Ordered abandoned September 17, 1990.
CN Meaford	Barrie-Collingwood 1.09-31.40 Incl. Penetang Spur 0.00-2.00 Incl. Pretty River Spur 0.00-0.92	33.23	1990-R-521 90/09/20	Ordered continued
CN Marmora ³	Picton-Trenton 0.05-30.15 Incl. Bethlehem Spur 0.00-4.23 Lake Ontario Cement Lead 0.00-1.34	35.67	1990-R-579 90/10/17	Dismissed.

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
CN Uxbridge ⁴	Lindsay-Stouffville 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Haliburton Spur 0.00-0.53 Lindsay River Branch 0.00-3.20 Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	1990-R-588 90/10/18	Ordered abandoned December 31, 1990. Abandonment date extended to April 1, 1991 by Agency letter decision dated December 28, 1990.
	Mileage 38.88-Stouffville 38.88 - 40.31	0.43		Ordered continued.
CN Renfrew	Nepean-Arnprior 0.00-27.20	27.20	1990-R-734 90/12/27	Extended abandonment date from December 31, 1990 to December 31, 1991.
Manitoba				
CP Lac du Bonnet	Molson- Lac du Bonnet 43.6-65.7	22.1	1990-R-125 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
Saskatchewan				
CP Coronation	Major-Compeer 22.9-43.1	20.2	1990-R-129 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CP Empress	Leader-Empress 89.9-111.0	21.1	1990-R-127 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CP Kisbey	Arcola-Stoughton 0.5-23.3	22.8	1990-R-126 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
CN Preeceville	Preeceville- Kelvington 72.73-112.87	40.14	1990-R-328 90/06/28	Ordered abandoned July 28, 1990.
CN Central Butte	Moose Jaw Jct- Mawer 39.37-85.00	45.63	1990-R-122 90/04/04	Ordered continued.
Alberta				
CP Stirling	Manyberries-Orion 0.0-6.0	6.0	1990-R-128 90/04/10	Ordered abandoned May 10, 1990.
British Columbia				
CN Cowichan	Victoria 0.00-1.90	1.90	1990-R-37 90/01/29	Ordered abandoned February 28, 1990.
CN Cowichan (Saanich Spur)	Victoria 0.00-1.37	1.37	1990-R-37 90/01/29	Ordered abandoned February 28, 1990

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Disposition
CP Princeton	Penticton- Spences Bridge 0.0-177.8 Incl. Okanagan Falls Spur 0.5-12.8	190.1	1990-R-318 90/06/21	Ordered abandoned July 21, 1990.
CP Boundary	Robson West- Grand Forks 30.7-92.6 Grand Forks-Midway 93.85-126.6 Incl. Carmi Spur	97.05	484-R-1990 90/09/10	Ordered abandoned December 10, 1990
	Grand Forks Segment 92.6-93.85 Incl. Carson Spur	3.25		Ordered continued.

Footnotes

- ¹ Included in one application
- ² Subject of Public Hearing
- ³ Appealed to Federal Court of Appeal
- ⁴ Petition to Governor-in-Council

Appendix D.6

Summary of Plans for Abandonment Notices and Applications, 1991

To determine the abandonment plans of the various railways under its jurisdiction, the Agency solicited submissions from the following companies:

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern (Manitoba) Limited
- Burlington Northern Railroad Company
- Canadian National Railway Company
- Canadian Pacific Limited
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Quebec North Shore and Labrador Railway Company
- Wabush Lake Railway Company and Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

Of the companies canvassed, Burlington Northern Railroad Company (BNR), CN, CP Rail and CSXT submitted abandonment plans. None of the other companies indicated that they had any branch line abandonment plans for 1991.

Insofar as BNR, CN, CP and CSXT are concerned, these railways have been assessing their rail networks to identify possible candidates for abandonment.

Whereas the following summary indicates the order of magnitude of notices and applications and approximate mileages to be submitted, the actual lines proposed to be abandoned are still subject to change contingent upon such factors as business decisions, government decisions and negotiations with customers.

Summary of Planned 1991 Branch Line Abandonment Activities

	BNR	CN	CP	CSXT	TOTAL
Notices of Intent	1	19	26	1	47
Abandonment Applications*	1	20	26	3	50
Total Mileage	50	486	650	9	1,195

* Includes cases where applications will be submitted during 1991 following Notices of Intent filed in 1990.

Appendix E

1990 Agency Motor Carrier Interview Program

Profile of 126 Participating Carriers

Province of Domicile

Newfoundland	3
Prince Edward Island	3
Nova Scotia	10
New Brunswick	10
Quebec	20
Ontario	34
Manitoba	12
Saskatchewan	9
Alberta	14
British Columbia	11

Market Presence

Local/Intra-Provincial only	4
Intra and Extra-Provincial	31
Extra-Provincial only	0
Intra/Extra/Transborder	71
Intra/Transborder	7
Extra/Transborder	13
Transborder only	0

Type of Activity

LTL - General Freight and LTL/TL	61
TL - General Freight (incl. reefers)	47
Liquid Bulk	9
Dry Bulk	4
Specialized Carriage	5

Size Groupings (Number of Highway Tractors)

Under 50	47
50-99	29
100-149	9
150-199	8
200-499	19
500 and Over	13

Appendix F.1

Employment

Year	Transport Sector				All (000)	All Other Sectors (000)
	Air	Rail	Trucking	Water		
1990	66,072	67,180	107,385	26,066	472.9	10,154
1989	64,136	72,695	117,392	26,972	471.2	10,343
1988	59,530	76,743	115,234	24,285	460.8	10,107
1987	55,242	79,983	112,400	25,033	455.2	9,946
1986	55,302	88,880	112,659	28,730	477.3	9,706
1985	53,899	92,094	114,507	27,651	478.7	9,512
1984	53,334	96,659	111,409	28,049	473.7	9,142
1983	49,540	95,948	100,029	29,702	464.0	9,030
1982	50,366	102,190	108,979	32,458	488.8	9,458
1981	52,132	111,710	121,864	35,884	515.8	10,062
1980	51,741	113,520	124,848	35,848	520.3	9,850
1979	48,286	119,228	110,204	33,836	504.1	9,745
1978	44,336	116,620	107,915	34,553	497.3	9,473

Appendix F.2

Average Weekly Earnings (Current dollars)

Year	Transport Sector					All Other Sectors
	Air	Rail	Trucking	Water	All	
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Appendix F.3

Strikes and Lockouts

Number of Cases

Year	Air	Rail	Trucking	Water
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	—	6	1
1984	3	—	5	—
1983	4	2	12	3
1982	5	—	10	3
1981	8	—	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Appendix F.4

Strikes and Lockouts

Workers Involved

Year	Air	Rail	Trucking	Water
1990	24	1,880	572	415
1989	187	444	2,811	2,527
1988	1,016	3,000	214	5,734
1987	8,930	48,660	92	1,441
1986	3,860	102	73	5,026
1985	12,633	—	79	78
1984	125	—	366	—
1983	478	1,565	465	146
1982	799	—	4,982	3,657
1981	1,761	—	1,774	206
1980	560	2,385	904	3,485
1979	1,681	2,823	4,115	7,412
1978	8,550	7,416	766	1,275

Appendix F.5

Regional Distribution of
Transportation Employment in 1990

Region	Number of Workers	Percentage
Newfoundland	7,660	1.6
Prince Edward Island	2,016	0.4
Nova Scotia	12,482	2.6
New Brunswick	11,989	2.5
Quebec	111,060	23.5
Ontario	162,848	34.4
Manitoba	27,413	5.8
Saskatchewan	13,322	2.8
Alberta	56,632	12.0
British Columbia	65,343	13.8
Yukon	826	0.2
Northwest Territories	1,313	0.3
TOTAL	472,904	100.0

Annexe F.5

Distribution régionale de l'emploi dans le transport en 1990

Province ou territoire	Nombre de travailleurs	Pourcentage
Terre-Neuve	7 660	1,6
Ile-du-Prince-Édouard	2 016	0,4
Nouvelle-Écosse	12 482	2,6
Nouveau-Brunswick	11 989	2,5
Québec	111 060	23,5
Ontario	162 848	34,4
Manitoba	27 413	5,8
Saskatchewan	13 322	2,8
Alberta	56 632	12,0
Colombie-Britannique	65 343	13,8
Yukon	826	0,2
Territoires du Nord-Ouest	1 313	0,3
TOTAL	472 904	100,0

Annexe F.4

Grèves et lock-out

Nombre de travailleurs concernés

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1990	24	1 880	572	415
1989	187	444	2 811	2 527
1988	1 016	3 000	214	5 734
1987	8 930	48 660	92	1 441
1986	3 860	102	73	5 026
1985	12 633	—	79	78
1984	125	—	366	—
1983	478	1 565	465	146
1982	799	—	4 982	3 657
1981	1 761	—	1 774	206
1980	560	2 385	904	3 485
1979	1 681	2 823	4 115	7 412
1978	8 550	7 416	766	1 275

Annexe F.3

Grèves et lock-out

Nombre de cas

Année	Air	Rail	Camion	Eau
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	—	6	1
1984	3	—	5	—
1983	4	2	12	3
1982	5	—	10	3
1981	8	—	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Annexe F.2

Rémunération hebdomadaire moyenne (en dollars courants)

Année	Air	Rail	Camion	Eau	Secteur de transport	
					Tous	les autres
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Annexe F.1

Emploi

Année	Air	Rail	Camion	Eau	Secteur de transport	
					Tous (en milliers)	Tous les autres secteurs (en milliers)
1990	66 072	67 180	107 385	26 066	472,9	10 154
1989	64 136	72 695	117 392	26 972	471,2	10 343
1988	59 530	76 743	115 234	24 285	460,8	10 107
1987	55 242	79 983	112 400	25 033	455,2	9 946
1986	55 302	88 880	112 659	28 730	477,3	9 706
1985	53 899	92 094	114 507	27 651	478,7	9 512
1984	53 334	96 659	111 409	28 049	473,7	9 142
1983	49 540	95 948	100 029	29 702	464,0	9 030
1982	50 366	102 190	108 979	32 458	488,8	9 458
1981	52 132	111 710	121 864	35 884	515,8	10 062
1980	51 741	113 520	124 848	35 848	520,3	9 850
1979	48 286	119 228	110 204	33 836	504,1	9 745
1978	44 336	116 620	107 915	34 553	497,3	9 473

Annexe E

Programme d'entrevues 1990 de l'Office avec les transporteurs routiers

Profil des 126 transporteurs participants

Province de domicile	
Terre-Neuve	3
Ile-du-Prince-Édouard	3
Nouvelle-Écosse	10
Nouveau-Brunswick	10
Québec	20
Ontario	34
Manitoba	12
Saskatchewan	9
Alberta	14
Colombie-Britannique	11
Type de marché	
Local/intra-provincial seulement	4
Intra-provincial et extra-provincial	31
Extra-provincial seulement	0
Intra-provincial/extra-provincial/transfrontalier	71
Intra-provincial/transfrontalier	7
Extra-provincial/transfrontalier	13
Transfrontalier seulement	0
Type d'activité	
Lots brisés - marchandises générales et lots brisés/charges complètes	61
Charges complètes - marchandises générales (y compris en semi-remorques frigorifiques)	47
Vrac liquide	9
Vrac sec	4
Transport spécialisé	5
Recensement selon la taille du parc (Nombre de tracteurs)	
Moins de 50	47
De 50 à 99	29
De 100 à 149	9
De 150 à 199	8
De 200 à 499	19
500 et plus	13

Annexe D.6

Relève des avis et des demandes d'abandon probables, 1991

Afin de connaître les abandons d'exploitation que projettent diverses compagnies ferroviaires relevant de sa compétence, l'Office a demandé aux compagnies suivantes de lui fournir des précisions :

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern (Manitoba) Limited
- Burlington Northern Railroad Company
- Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada
- Canadien Pacifique Limitée
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Chemin de fer QNS&L
- Wabush Lake Railway Company and Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

De toutes les compagnies interrogées, seules Burlington Northern Railroad Company (BNR), CN, CP Rail et CSXT ont fourni des prévisions en matière d'abandon. Aucune des autres n'a indiqué de projet d'abandon d'embranchements pour 1991.

Les compagnies BNR, CN, CP Rail et CSXT ont fait une analyse de leur réseau ferroviaire respectif pour recenser les lignes dont l'abandon pourrait être envisagé. Le relevé suivant donne le nombre d'avis et de demandes d'abandon qui seront probablement présentés, ainsi que les distances approximatives correspondantes; cependant, les lignes dont l'abandon sera effectivement demandé peuvent être modifiées, compte tenu de facteurs telles les décisions commerciales et gouvernementales et les négociations avec les clients.

Relève des abandons d'embranchements prévus pour 1991

	BNR	CN	CP	CSXT	TOTA
Avis d'intention	1	19	26	1	47
Demandes d'abandon*	1	20	26	3	50
Distance totale	50	486	650	9	1 195

* Y compris les cas dans lesquels les demandes seront présentées en 1991 à la suite d'avis déposés en 1990.

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêt	Décision
CP Princeton	Penticon- Spences Bridge 0,0-177,8 Y compris l'épi Okanagan Falls 0,5-12,8	190,1	1990-R-318 90/06/21	Abandon le 21 juillet 1990
CP Boundary	Robson West- Grand Forks 30,7-92,6 Grand Forks-Midway 93,85-126,6 Y compris l'épi Carmi Tronçon Grand Forks 92,6-93,85 Y compris l'épi Carson	97,05 3,25	484-R-1990 90/09/10	Abandon le 10 décembre 1990 Maintien en exploitation
1. Compris dans une demande 2. Objet d'une audience publique 3. Appel interjeté devant la Cour d'appel fédérale 4. En requête auprès du gouverneur en conseil				

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
CN Uxbridge ⁴	Lindsay-Stouffville 0,0-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Halliburton 0,0-0,53 Y compris l'embr. Lindsay River 0,0-3,2 Y compris l'épi Industriel Lindsay 0,0-2,5	46,21	1990-R-588 90/10/18	Abandon le 31 décembre 1990 reporté au 1 ^{er} avril 1991 par lettre- décision de l'Office en date du 28 décembre 1990
CN Renfrew	Point milliaire 38,88 et Stouffville 38,88-40,31 Nepean et Amprior 0,0-27,2	27,2	1990-R-734 90/12/27	Délai d'abandon reporté à une date entre le 31 décembre 1990 et le 31 décembre 1991
Manitoba	Molson et Lac du Bonnet 43,6-65,7	22,1	1990-R-125 90/04/10	Abandon le 10 mai 1990
Saskatchewan	Major-Compeer 22,9-43,1 Leader-Empress 89,9-111,0 Arcola-Stoughton 0,5-23,3 Preeceville- Kelvington 72,73-112,87 Moose Jaw Junction- Mawer 39,37-85,0	20,2 21,1 22,8 40,14 45,63	1990-R-129 90/04/10 1990-R-127 90/04/10 1990-R-126 90/04/10 1990-R-328 90/06/28 1990-R-122 90/04/04	Abandon le 10 mai 1990 Abandon le 10 mai 1990 Abandon le 10 mai 1990 Abandon le 10 mai 1990 Abandon le 28 juillet 1990 Maintien en exploitation
Alberta	Manyberries-Orton 0,0-6,0	6,0	1990-R-128 90/04/10	Abandon 10 mai 1990
Colombie-Britannique	Victoria 0,0-1,9 Victoria 0,0-1,37	1,9 1,37	1990-R-37 90/01/29 1990-R-37 90/01/29	Abandon le 28 février 1990 Abandon le 28 février 1990

Annexe D.5

Relevé des dates d'abandon fixées en vertu de l'article 168 de la LTN 1987

Arrêtés et décisions portant sur les demandes d'abandons d'embranchements de 1990

Subdivision	Entre les points milliaires	Distance	Date et n° de l'arrêté	Décision
-------------	-----------------------------	----------	------------------------	----------

Nouvelle-Écosse

CP Kentville ^{1,2,3}	Annapolis Royal 4,6-58,4	1990-R-82	90/02/27	Abandon le 27 mars 1990
CP Yarmouth ^{1,2,3}	Annapolis Royal- Yarmouth 0,0-86,6	1990-R-82	90/02/27	Abandon le 27 mars 1990
CN Chester ^{2,3,4}	Barry's Stillwater Marsh et Liverpool 42,25-109,07	1990-R-1990	90/03/29	Abandon le 29 mars 1991
	Y compris les épis Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth et Liverpool Town			Abandon le 28 avril 1990

Québec

CN Chapais ^{2,3}	Franquet-Chapais 72,06-169,4	45-R-1990	90/01/31	Maintien en exploitation
---------------------------	---------------------------------	-----------	----------	--------------------------

Ontario

CN Épi Burford	Brantford-North Burford 3,35-11,0	1990-R-484	90/09/06	Maintien en exploitation
CSXT Subd. N° 1	Harrow-Arner 21,0-27,68	1990-R-732	90/12/21	Abandon le 21 juin 1991
CN Taschereau	La Sarre-Cochrane 99,0-181,42	486-R-1990	90/09/17	Abandon le 17 septembre 1991
CN Meaford	Barrie-Collingwood 1,09-31,4	1990-R-521	90/09/20	Maintien en exploitation
	Y compris l'épi Penetang 0,0-2,0			
	Y compris l'épi Pretty River 0,0-0,92			
CN Marmora ³	Pictou-Trenton 0,05-30,15	1990-R-579	90/10/17	Demande rejetée
	Y compris l'épi Bethlehem 0,0-4,23			
	Lake Ontario Cement Lead 0,0-1,34			

Compagnie	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
subdivision			
CP Princeton ¹	Pentition-Spences Bridge	190,1	Abandon le 21 juillet 1990
	0,0-177,8		
	Y compris l'épi Okanagan Falls		
	0,5-12,8		
	Distance totale, CN	3,27	
	Distance totale, CP	290,4	

Remarques

- 1. Examen initial de la demande
 - 2. Réexamen de la demande
 - 3. Objet d'une audience publique
 - 4. Appel interjeté devant la Cour d'appel fédérale
 - 5. En requête auprès du gouverneur en conseil
 - 6. Compris dans une demande
 - 7. Compris dans une demande
- Ce tableau donne les détails concernant les demandes et les tronçons de lignes qui ont été traités en 1990 et ceux à l'égard desquels une décision devrait être prise en 1991. Il ne comprend ni les cas qui n'ont pas fait l'objet d'une demande, ni les demandes de cession et les demandes annulées.
- En vertu de l'article 171 de la L TN 1987, l'Office doit réexaminer en moins de trois ans le cas de tout embranchement maintenu en exploitation.
- L'Office a jugé ne pas avoir le pouvoir de faire le réexamen de cette demande, car le tronçon de la ligne situé entre Mawer et Riverhurst, qui est visé par un arrêt d'interdiction, pourrait se trouver isolé du reste du réseau.

Compagnie terroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CN Rosburn ²	Rosburn Junction- Bethany 0,0-11,9	11,9	L'abandon dépend de la construction d'une interconnexion
Saskatchewan			
CN Central Butte ²	Moose Jaw Junction- Mawer 39,37-85,0	45,63	Maintien en exploitation; réexamen après l'an 2000 (voir la note 3 en fin d'annexe)
CP Coronation ¹	Major-Compeer 22,9-43,1	20,2	Abandon le 10 mai 1990
CP Empress ¹	Leader-Empress 89,9-111,0	21,1	Abandon le 10 mai 1990
CP Kisbey ¹	Arcola-Stoughton 0,5-23,3	22,8	Abandon le 10 mai 1990
CN Preeceville ²	Preeceville-Kelvington 72,73-112,87	40,14	Abandon le 28 juillet 1990
CP White Fox ¹	Meath Park-Sharpe 63,6-73,4	9,8	Demande reçue le 31 décembre 1990
Distance totale, CN			
Distance totale, CP			
		85,77	
		73,9	
Alberta			
CN Lac La Biche ¹	Banko Junction-Bon Accord 0,0-9,5	9,5	Demande reçue le 10 décembre 1990
CP Stirling ¹	Manyberries-Orion 0,0-6,0	6,0	Abandon le 10 mai 1990
Distance totale, CN			
Distance totale, CP			
		9,5	
		6,0	
Colombie-Britannique			
CP Boundary ²	Robson West-Grand Forks 30,7-92,6	97,05	Abandon le 10 décembre 1990
Y compris l'épi Carmi			
Grand Forks-Midway			
93,85-126,6			
Y compris l'épi Carson			
92,6-93,85			
CN Cowichan ²	Victoria 0,0-1,9	1,9	Abandon le 28 février 1990
CN Cowichan ²	Victoria 0,0-1,37	1,37	Abandon le 28 février 1990

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CN Marmora ^{1,4}	Pictou-Trenton 0,05-30,15 Y compris l'épi Bethlehem 0,0-4,23 Lake Ontario Cement Lead 0,0-1,34	35,67	Demande rejetée
CN Meaford ¹	Barrie et Collingwood 1,09-31,4 Y compris l'épi Penetang 0,0-2,0 Y compris l'épi Pretty River 0,0-0,92	33,23	Maintien en exploitation
CN Newton ^{2,7}	Stratford-Palmerston 1,17-36,62	35,45	Maintien en exploitation
CN Owen Sound ^{2,7}	Palmerston-Owen Sound 0,0-71,43	71,43	Maintien en exploitation
CN Renfrew ²	Nepaan et Arnprior 0,0-27,2	27,2	Abandon le 31 décembre 1991
CN Smiths Falls ²	Richmond-Smiths Falls 13,0-34,05	21,05	Abandon le 5 février 1992
CN Taschereau ²	La Sarre-Cochrane 99,0-181,42	82,42	Abandon le 17 septembre 1991
CN Uxbridge ^{1,5}	Lindsay- point milliaire 38,88 0,0-38,88 Y compris l'épi Campbellford 85,18-86,28 Y compris l'épi Halliburton 0,0-0,53 Y compris l'embr. Lindsay River 0,0-3,2 Y compris l'épi industriel Lindsay 10,0-2,5 Point milliaire 38,88 -Stouffville 38,88-40,31	46,21	Abandon le 1 ^{er} avril 1991
	Distance totale, CN Distance totale, CSXT	392,08 6,68	
Manitoba			
CP Lac du Bonnet ¹	Molson-Lac du Bonnet 43,6-65,7	22,1	Abandon le 10 mai 1990
CN Neepawa ²	Neepawa-Rossburn Junction 33,6-37,79	4,19	L'abandon dépend de la construction d'une interconnexion

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
CP Tobique ^{1,4,5}	Perth Junction et Plaster Rock 0,0-27,5	27,5	Abandon en sursis
Distance totale, CP			
		176,2	
Québec			
CN Chandler ²	Ste-Adélaïde-Gaspé 48,10-104,23	56,13	Abandon le 5 février 1992
CN Chapais ^{1,3,4}	Franquet-Chapais 72,06-169,40	97,34	Maintien en exploitation
CN Granby ²	Clough-Mariville 15,57-38,70	23,13	Publication de l'avis de réexamen le 9 juillet 1990; publication d'un avis modifiant la distance le 28 septembre 1990
CN Montmagny ¹	Harlaka-St-Romuald 111,35-120,40	9,05	Abandon le 3 avril 1992
CP St-Gabriel ¹	Joliette-St-Félix 7,1-17,8	10,7	Abandon le 25 décembre 1991
CN St-Raymond ²	Hedley-Jackson's 2,62-36,50	33,88	Demande rejetée
CN Sorel ²	Tracy et Sorel 45,5-47,16 Nicolet-St-Gregoire 77,0-84,2 Y compris l'épi Bécancour 0,0-0,3	9,16	Réexamen reporté
CP Waltham ¹	Wamo-Wyman 1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines 0,0-4,7	37,7	Abandon le 29 mars 1991
Distance totale, CN		228,69	
Distance totale, CP		48,4	
Ontario			
CN Burford ²	Brantford-North Burford 3,35-11,0	7,65	Maintien en exploitation
CSXT Subd. n° 1 ¹	Harrow-Arner 21,0-27,68	6,68	Abandon le 21 juin 1991
CN Kincardine ^{2,7}	Listowel 0,0-1,41	1,41	Maintien en exploitation
CN Kincardine ²	Listowel-Wingham 1,41-30,34	28,93	Maintien en exploitation

Annexe D.4

Demandes actives d'abandon d'embranchements ferroviaires déposées et d'embranchements réexaminées en 1990

[Paragraphe 160(4) et 171(1) de la LTN 1987]

Compagnie ferroviaire/ subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Décision
--	-----------------------------------	---------------------	----------

Nouvelle-Écosse

CN Chester ^{1,3,4,5}	Barry's Stillwater Marsh et Liverpool 42,25-109,07 Y compris les épis Lunenburg, Blue Rocks, Yarmouth et Liverpool Town	66,82	Abandon le 29 mars 1991
CP Kentville ^{1,3,4,6}	Kentville-Annapolis 4,6-58,4	53,8	Abandon le 27 mars 1990
CP Yarmouth ^{1,3,4,6}	Annapolis Royal- Yarmouth 0,0-86,6	86,6	Abandon le 27 mars 1990
Distance totale, CN		77,02	
Distance totale, CP		140,4	

Nouveau-Brunswick

CP Edmundston ^{1,5}	CP Junction-Edmundston 55,6-56,1	0,5	Abandon le 8 février 1991
CP Edmundston/ ^{1,5} Shogomoc	Arroostook-Grand Falls 0,0-20,4 Arroostook 104,6-105,8	20,4	Abandon le 8 février 1991
CP Shogomoc ^{1,5}	McAdam-Woodstock 0,0-51,5	51,5	Abandon le 8 février 1991
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Woodstock-Newburg 51,5-54,2	2,7	Abandon en sursis
CP Shogomoc/ ¹ Gibson	Newburg-Upper Kent 54,2-88,5 Newburg-Southampton 0,0-22,0	34,3	Audience publique tenue en janvier 1991
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Upper Kent-Aroostook 88,5-104,6	16,1	Abandon en sursis

Annexe D.3

Relevé des demandes d'abandon d'exploitation, 1990

[Paragraphe 160(4) de la LTN 1987]

Nombre de demandes				
Province	CN	CP	CSXT	Total
Nouveau-Brunswick	S.o.	4	S.o.	4
Québec	1	2	S.o.	3
Ontario	S.o.	S.o.	1	1
Saskatchewan	S.o.	1	S.o.	1
Alberta	1	S.o.	S.o.	1
TOTAL	2	7	1	10

Distance en milles				
Province	CN	CP	CSXT	Total
Nouveau-Brunswick	S.o.	129,9	S.o.	129,90
Québec	9,05	48,4	S.o.	57,45
Ontario	S.o.	S.o.	6,68	6,68
Saskatchewan	S.o.	9,8	S.o.	9,80
Alberta	9,50	S.o.	S.o.	9,50
TOTAL	18,55	188,1	6,68	213,33

Nota : Le tableau ci-dessus donne le total des distances de l'ensemble des nouvelles demandes reçues des compagnies ferroviaires entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 1990, quelle que soit la date de l'avis d'intention de déposer la demande d'abandon.

Le tableau tient compte d'un cas pour lequel l'avis d'intention a été déposé en 1989. Il n'y a aucun cas de réexamen de décisions antérieures de l'Office ou de la Commission canadienne des transports.

Province/ Subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Date de réception
CN Midland	Uthoff et Midland	24,84	14 décembre 1990
	Y compris l'épi Industriel		
	Midland		
	75,21-76,13		
Distance totale, CN	Y compris l'épi Coldwater	24,84	
	0,0-0,71		
	Distance totale, CSXT	13,08	
Manitoba	CP Winnipeg Beach	24,6	3 octobre 1990
	Gimli et Riverton		
	58,0-82,6		
	Distance totale, CP	24,6	
Saskatchewan	CP Kerrobert	8,2	22 octobre 1990
	Outlook et Conquest		
	0,4-8,6		
	Meath Park et Sharpe	9,8	2 octobre 1990
Alberta	CP White Fox	18,0	
	63,6-73,4		
	Distance totale, CP	18,0	
CN Lac La Biche	Banko Jct. et Bon Accord	9,5	29 octobre 1990
	0,0-9,5		
	Distance totale, CN	9,5	

Annexe D.2

Avis d'intention de déposer une demande d'abandon d'exploitation, 1990

[Paragraphe 160(1) de la LTN 1987]

Province/ Subdivision	Entre les points milliaires	Nombre de milles	Date de réception
--------------------------	--------------------------------	---------------------	----------------------

Nouveau-Brunswick

CP Edmundston/ Shogomoc	Aroostook et Grand Falls	21,6	18 janvier 1990
	0,0-20,4 A Aroostook 104,6-105,8		
CP Edmundston	CP Junction et Edmundston	0,5	18 janvier 1990
	55,6-56,1		
CP Shogomoc	McAdam et Woodstock	51,5	18 janvier 1990
	0,0-51,5		
CP Shogomoc/ Gibson	Newburg et Upper Kent	56,3	18 janvier 1990
	54,2-88,5 Newburg et Southampton		
	0,0-22,0		
	Distance totale, CP	129,9	

Québec

CP St-Gabriel	Joliette et St-Félix	10,7	2 avril 1990
	7,1-17,8		
CP Waltham	Wamo et Wyman	37,7	22 août 1990
	1,0-34,0 Y compris l'épi Hilton Mines		
	0,0-4,7		
	Distance totale, CP	48,4	

Ontario

CSXT Subd. n° 1	Harrow et Arner	6,68	1 ^{er} mars 1990
	21,0-27,68		
CSXT subd. n° 1	Kingsville et Ruthven	4,5	7 mai 1990
	30,0-34,5 Rodney et West Lorne		
	100,9-102,8	1,9	7 mai 1990

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

EXPORTATIONS - Parts des principaux produits

1980 - 91,3 millions de tonnes <ul style="list-style-type: none"> • ports canadiens de l'Est, 25,5 millions de tonnes • ports de la côte ouest, 35 millions de tonnes • É.-U. 30,8 millions de tonnes • charbon, 20 % • blé, 22 % 	1989 - 106,1 millions de tonnes <ul style="list-style-type: none"> • ports canadiens de l'Est, 18,8 millions de tonnes • ports de la côte ouest, 54,8 millions de tonnes • É.-U. 32,5 millions de tonnes • charbon, 34 % • blé, 13 %
---	--

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

CANADA ATLANTIQUE

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

Tendances 1980-1989	
1980 - 10 millions de tonnes	1989 - 11 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> gypse, 41 %; exporté par les ports de l'Atlantique pas de potasse en 1980 charbon, 6 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse 	<ul style="list-style-type: none"> gypse, 49 %; exporté par les ports de l'Atlantique potasse, 13 %; exportée par les ports de l'Atlantique charbon, 8 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse

- augmentation de 10 % de l'ensemble des marchandises expédiées
- augmentation de 31 % du gypse
- augmentation de 35 % du charbon

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 6,1 millions de tonnes	1989 - 4,4 millions de tonnes
charbon, 10 %	charbon, 19 %

IMPORTATIONS - Parts des principaux produits

Tendances 1980-1989	
1980 - 11,8 millions de tonnes	1989 - 17,1 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> importations de l'Est : 1,7 million de tonnes plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec conteneurs sur wagons-plats, 75 % importations de l'Ouest : 1,2 million de tonnes plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario, au Québec et à l'Alberta phosphate minéral, 67 % conteneurs sur wagons-plats, 17 % É.-U. : 8,9 millions de tonnes 37 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 32 % réexporté par rail aux États-Unis conteneurs sur wagons-plats, 5 % rebuts de fer et d'acier, 3 % 	<ul style="list-style-type: none"> importations de l'Est : 2,6 millions de tonnes plus de 80 % du trafic, destiné à l'Ontario et au Québec conteneurs sur wagons-plats, 95 % importations de l'Ouest : 2,4 millions de tonnes plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec phosphate minéral, 53 % conteneurs sur wagons-plats, 37 % É.-U. : 12,1 millions de tonnes 52 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 27 % réexporté par rail aux États-Unis conteneurs sur wagons-plats, 10 % rebuts de fer et d'acier, 6 %

- augmentation de 45 % de l'ensemble du trafic des importations

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

ONTARIO

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 44,8 millions de tonnes

1989 - 33,6 millions de tonnes

- vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- minerais de nickel et de cuivre, 12 %
- minerais de fer et concentré, 11 %
- pierre à chaux broyée, 4 %
- 78 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 64 % du total vers des destinations ontariennes
- 15 % du trafic ontarien expédié par rail aux États-Unis

Tendances 1980-1989

- diminution de 25 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, le bois à pâte en billes et le carburant diesel

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 35 millions de tonnes

1989 - 35 millions de tonnes

- 13 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- charbon, 7 %
- minerais de nickel et de cuivre, 16 %

QUÉBEC

- 15 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- charbon, 14 %
- minerais de nickel et de cuivre, 10 %

1980 - 17,6 millions de tonnes

1989 - 15,7 millions de tonnes

- 6 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- papier journal, 13 %
- copeaux de bois, 10 %
- 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes
- 25 % du trafic expédié par rail aux États-Unis

Tendances 1980-1989

- diminution de 11 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse répartie sur de nombreux produits

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 16,6 millions de tonnes

1989 - 14,3 millions de tonnes

- 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- sel ordinaire, 3 %
- copeaux de bois, 11 %

- 7 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes
- sel ordinaire, 5 %
- copeaux de bois, 9 %

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

SASKATCHEWAN

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 29,5 millions de tonnes

- potasse, 37 %; 33 % exporté par les ports de la côte ouest et 56 % vers les États-Unis
- blé, 44 %; 25 % expédié par les ports de la côte ouest, 75 % par les ports canadiens de l'Est
- charbon, 2 %; expédié surtout vers le Manitoba

Tendances 1980-1989

- potasse, 37 %; 37 % exporté par les ports de la côte ouest et 37 % vers les États-Unis
- blé, 30 %; 49 % expédié par les ports de la côte ouest, 51 % par les ports canadiens de l'Est
- charbon, 7 %; expédié surtout vers l'Ontario

1989 - 24,4 millions de tonnes

MANITOBA

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 2,8 millions de tonnes

- fer et acier, 5 %

1989 - 2,6 millions de tonnes

- fer et acier, 17 %

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 9,4 millions de tonnes

- blé, 28 %; 96 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est
- orge, 6 %; 78 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est
- blé, 33 %; 98 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est
- orge, 8 %; 93 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest

1989 - 6,4 millions de tonnes

Tendances 1980-1989

- diminution de 32 % du trafic dans l'ensemble, surtout à cause de la diminution des expéditions de pierre à chaux broyée et de blé

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 5,5 millions de tonnes

- charbon, 8 %

1989 - 3,9 millions de tonnes

- charbon, 14 %

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION

COLOMBIE-BRITANNIQUE

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 24,2 millions de tonnes

- charbon, 39 %; 93 % expédié par les ports de la côte ouest
- bois d'œuvre, 14 %; 66 % vers les États-Unis
- copeaux de bois, 15 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (86 %)

1989 - 36,9 millions de tonnes

- charbon, 66 %; 92 % expédié par les ports de la côte ouest
- bois d'œuvre, 12 %; 59 % vers les États-Unis
- copeaux de bois, 7 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (84 %)

Tendances 1980-1989

- augmentation de 53 % de l'ensemble du trafic
- augmentation de 155 % du charbon
- augmentation de 33 % du bois d'œuvre
- diminution de 25 % des copeaux de bois

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 13,7 millions de tonnes

- copeaux de bois, 23 %
- bases inorganiques, 3 % (ammoniac anhydre et soude caustique)

1989 - 10,1 millions de tonnes

- copeaux de bois, 23 %
- bases inorganiques, 9 % (ammoniac anhydre et soude caustique)

ALBERTA

Marchandises expédiées - Parts des principaux produits

1980 - 33,9 millions de tonnes

- charbon, 21 %; 63 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario
- soufre, 22 %; 70 % expédié outre-mer
- blé, 12 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest

1989 - 37,9 millions de tonnes

- charbon, 24 %; 77 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario
- soufre, 13 %; 86 % expédié outre-mer
- blé, 10 %; 93 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest

Tendances 1980-1989

- augmentation de 12 % de l'ensemble du trafic
- augmentation de 28 % du charbon
- diminution de 35 % du soufre
- diminution de 7 % du blé
- forte augmentation du trafic des produits pétrochimiques

Marchandises livrées - Parts des principaux produits

1980 - 10,2 millions de tonnes

- phosphate minéral, 16 %
- pierre à chaux broyée, 8 %

1989 - 6,9 millions de tonnes

- phosphate minéral, 16 %
- pierre à chaux broyée, 10 %

Annexe D.1

Trafic ferroviaire - aperçu régional et historique

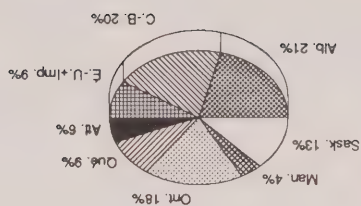
Les données sur le volume et la nature du trafic expédié en provenance ou à destination de chacune des régions du Canada par les deux principales compagnies ferroviaires, CN et CP Rail, sont présentées dans les tableaux suivants, qui fait ressortir l'évolution des caractéristiques du trafic et de la part du marché au cours de la décennie écoulée.

En 1980, les deux compagnies ferroviaires ont transporté 181,5 millions de tonnes de marchandises, la part de CN s'établissant à 55 %. En 1989, le volume était passé à 183,5 millions de tonnes et la part de CN, à 57 %.

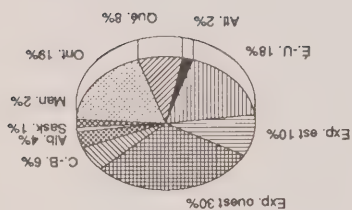
Si la progression n'a été que de 1,1 % de 1980 à 1989, les caractéristiques du trafic ont passablement évolué. Des gains importants ont été enregistrés dans le trafic en provenance de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ainsi que dans les importations d'origine américaine, mais cette croissance s'est accompagnée d'un déclin du trafic provenant de l'Ontario et du Manitoba. Une croissance de 57 % dans les exportations de l'Ouest a compensé le recul enregistré sur presque tous les autres fronts.

Les graphiques suivants présentent une répartition régionale du trafic expédié et livré en 1989.

Livraisons par région
en 1989



Expéditions par région
en 1989



Annexe C.4

Transporteurs canadiens indépendants offrant des services par avion à réaction

Déc. 1989	Déc. 1990
Odyssey International ¹	2 B-757 2 B-737
Worldways Canada ²	4 L1011 4 DC-8 3 B727
Nationalair	8 DC-8 1 B-747 8 DC-8 3 B-747 2 B-757
Air Transat	3 L1011
Canada 3000	4 B-757
First Air	4 B-727
(exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	4 B-727
Intair	7 Fokker-100
(exploite aussi des avions à turbo-propulsion)	7 Fokker-100
Air Charter Systems (avion tout-cargo)	2 DC-8
Vacationair ³	2 B-737
Points of Call ⁴	1 DC-8
Crownair ⁵	1 DC-8
Total	48
	41

1. Odyssey a cessé ses activités au 1^{er} avril 1990.

2. Worldways a suspendu ses activités le 1^{er} octobre 1990, mais exploitait des vols affrétés en sous-traitance pour d'autres compagnies aériennes à la fin de 1990.

3. Vacationair a suspendu ses activités le 8 janvier 1990.

4. Points of Call a suspendu ses activités le 18 janvier 1990.

5. Crownair a suspendu ses activités le 10 février 1990.

Annexe C.3

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés à Canadi'n		Déc. 1989		Déc. 1990		Commandes			
Air Atlantic	15 Dash-8	11 Dash-8	3 BAe-146	Ontario Express	14 Jetstreams	5 ATR-42	13 Jetstreams	5 EMB-120	3 EMB-120
Canadian Frontier	1 Twin Otter	3 Piper 31	2 King Air	Calm Air	4 BAe-748	1 DC-3	3 Twin Otter	3 autres	8 B-737
Canadian North	8 B-737	3 F-28	2 SD-360	5 Dash-7	5 Dash-8	6 Dash 8-300	10 autres	94	6 en commande
Time Air	3 F-28	2 SD-360	5 Dash-7	5 Dash-8	6 Dash 8-300	10 autres	94	6 en commande	6 en commande

Annexe C.2

Composition de la flotte des transporteurs régionaux affiliés

Transporteurs affiliés d'Air Canada				Commandes	
				Déc. 1990	Déc. 1989
Air Nova	9 Dash-8	4 BAe-146	9 Dash-8	5 BAe-146	10 avions à réaction régionaux de Canada (en option)
	9 Dash-8	9 Dash-8	11 Dash-8	18 Dash-8	5 Dash-8
Air Alliance	9 Dash-8				
Air Ontario	13 Dash-8	4 Dash 8-300	18 Dash-8	4 Dash 8-300	
AirBC	8 Dash-8	8 Dash-8	10 Dash-8	5 BAe-146	4 Dash-7
	5 BAe-146	4 Dash-7	5 BAe-146	4 Dash-7	8 Twin Otter
	8 Dash-8	6 Jetstreams	6 Jetstreams		
	15 avions non réactés	19 avions non réactés			
	2 B-737	2 B-737	1 Hercules		
Pacific Coastal Airlines	3 Electra	2 DC-3	1 Hercules		
	2 B-737	1 Hercules			
	9 Jetstreams	1 Convair 580	9 Jetstreams		
NWT Air	2 B-737				
Total					
				103	111
				5 en commande + 10 en option	

Dawson Creek-Prince George	e,h	Iqaluit-Resolute	f,i
Deer Lake-Halifax	c,h	Norman Wells-Yellowknife	f,i
Deer Lake-St. John's	c,h	Fort McMurray-Calgary	f,i
Deer Lake-Wabush	c,h	Grande Prairie-Vancouver	f,i
Edmonton-Montreal	e,h	Wabush-St. John's	f,i
Fredericton-Montreal	c,h	Goose Bay-Churchill Falls	f,i
Halifax-Saint John	c,h	Edmonton-Yellowknife	a,f,i
Halifax-St. John's	a,c,h	Vancouver-Whitehorse	f,i
Iles/Madeleine-Québec	f,h	Iqaluit-Yellowknife	f,i
Montréal-Charlottetown	c,h	Inuvik-Yellowknife	f,i
Montréal-Rouyn/Noranda	d,h	Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Montréal-Sag/Bagotville	d,h	Iqaluit-Montreal	f,i
Québec-Sag/Bagotville	a	Inuvik-Aklavik	f
Montréal-Val-d'Or	a,d,h	Inuvik-Fort McPherson	f
Ottawa-Fredericton	c,h	Inuvik-Paulatuk	f
Québec-Halifax	c,h	Inuvik-Sachs Harbour	f
Ottawa-Regina	e,h	Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Regina-Vancouver	e,h	Kangiqsuq-Quaqtaq	f
Saint John-St. John's	c,h	Kuujuuaq-Tasiujaq	f
Saskatoon-Regina	e,h	Kuujuuaqaapik-Inukjuaq	f
Saskatoon-Winnipeg	e,h	Kuujuuaqaapik-Sanikiluaq	f
Sault Ste. Marie-Ottawa	d,h	Kuujuuaqaapik-Sanikiluaq	f
Montréal-Sept-Iles	d,h	Kuujuuaqaapik-Umiujaq	f
Stephenville-Gander	c,h	Povungnituk-Akuliivik	f
Sudbury-Montreal	d,h	Inuvik-Ft. Good Hope	f
Sudbury-Toronto	a,d,h	Kuujuuaq-Kangiqsuajuaq	f
Timmins-Toronto	d,h	Kuujuuaq-Kangirsuk	f
Toronto-Windsor	d,h	Povungnituk-Inukjuaq	f
Vancouver-Dawson Creek	e,h	Povungnituk-Sanikiluaq	f
Calgary-Inuvik	f,i		
Winnipeg-Gillam	f,i		
Winnipeg-Churchill	f,i		
Thompson-Flin Flon	f,i		

Annexe C.1

Liaisons échantillonnées

- a : 30 liaisons échantillonnées (section « Concentration et concurrence »)
 b : Les 25 liaisons les plus importantes (sections « Service » et « Tarifs »)
 c : 25 liaisons régionales au Canada atlantique (section « Service »)
 d : 16 liaisons régionales au Canada central (section « Service »)
 e : 31 liaisons régionales dans l'Ouest (section « Service »)
 f : 49 liaisons dans le Nord (section « Service »)
 g : 28 liaisons de transporteurs affiliés (section « Tarifs »)
 h : 33 liaisons principales, régionales et autres (section « Tarifs »)
 i : 30 liaisons dans le Nord (section « Tarifs »)

Montreal-Toronto	a,b	Sault Ste. Marie-Toronto	a,d,g
Ottawa-Toronto	a,b	Gander-St. John's	a,c,g
Toronto-Vancouver	a,b	Halifax-Sydney	c,g
Calgary-Vancouver	a,b	St. John's-Halifax	c,g
Calgary-Toronto	a,b	Stephenville-Halifax	c,g
Toronto-Winnipeg	a,b	Iles/Madeleine-Halifax	c,g
Edmonton-Vancouver	a,b	Yarmouth-Halifax	c,g
Edmonton-Toronto	a,b	Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Toronto	a,b	Halifax-Moncton	c,g
Edmonton-Toronto	a,b	Halifax-Fredericton	a
Thunder Bay-Toronto	a,b	Moncton-Toronto	c,g
Vancouver-Winnipeg	a,b	Montréal-Moncton	c,g
Kelowna-Vancouver	a,b	Ottawa-Saint John	c
Montréal-Vancouver	a,b	Deer Lake-Montréal	c
Vancouver-Victoria	a,b	Québec-Sept-Îles	a,d,g
Prince George-Vancouver	a,b	London-Toronto	d,g
Ottawa-Vancouver	b	Hamilton-Montréal	d,g
Calgary-Winnipeg	b	Ottawa-Montréal	a
Halifax-Montréal	a,b	Dryden-Thunder Bay	d,g
Halifax-Ottawa	b	Dryden-Winnipeg	d,g
St. John's-Toronto	b	Brandon-Winnipeg	e,g
Ottawa-Winnipeg	b	Edmonton-Grande Prairie	e,g
Regina-Toronto	b	Grande Prairie-Calgary	e,g
Québec-Toronto	b	Fort McMurray-Edmonton	f
Saskatoon-Toronto	b	Edmonton-Lynn Lake	e
Montréal-Québec	a	Edmonton-Saskatoon	e
Calgary-Montréal	e	Edmonton-Regina	e
Hamilton-Ottawa	d	Ft. Chipewyan-Edmonton	e
Ottawa-Québec	a	Dawson Creek-Edmonton	e
Ottawa-Moncton	c	Kamloops-Edmonton	e
Vancouver-St. John's	e	Watson Lake-Ft. St. John	e,g
Thunder Bay-Sudbury	a	Ft. St. John-Ft. Nelson	e,g
Vancouver-Williams Lake	e,g	Goose Bay-Halifax	f,i
Inuvik-Norman Wells	f,i	Gillam-Churchill	f,i
Kamloops-Vancouver	e,g	Kenora-Red Lake	f,i
Kamloops-Calgary	e,g	Québec-Wabush	f,i
Vancouver-Penticton	e,g	Blanc-Sablon-St. Anthony	f,i
Cranbrook-Calgary	e,g	Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Vancouver-Cranbrook	e,g	Cambridge Bay-Iqaluit	f,i
Vancouver-Fort Hardy	e,g	Rankin Inlet-Winnipeg	f,i
Winnipeg-Edmonton	e,h	Pickle Lake-Thunder Bay	f,i
Ottawa-Edmonton	e,h	The Pas-Winnipeg	f,i
Calgary-Castlegar	e,h	Edmonton-Inuvik	f,i
Campbell River-Vancouver	e,h	Goose Bay-St. John's	f,i
Charlottetown-Halifax	a,c,h	Cambridge Bay-Yellowknife	a,f,i

Sources		Graphiques	Tableaux
Bureaux des permis des provinces et des territoires (camionnage)	5.1	5.1, 5.2, 5.3	
PWA Corporation		3.8	
Compagnies ferroviaires			
• Rapports annuels déposés à l'Office	4.11, 4.18, 4.19, 4.20		
• Résumés des contrats confidentiels	4.5, 4.6, 4.7, 4.8, 4.9		
• Mémoires soumis à l'Office	4.13		
• Information sur le trafic	4.1, 4.2, 4.3, 4.4		4.1, Annexe D.1
R.L. Polk Statistics	5.19		
Statistique Canada	3.5, 3.6, 3.12, 3.14, 5.21, 5.22, 5.23		3.3, 3.4, 3.5, 3.9 Annexe F.1 à F.5
Transports Canada	3.3, 6.4, 6.5		3.2, 3.7
U.S. Interstate Commerce Commission	5.2, 5.23		
Rapport annuel des transporteurs maritimes et diverses autres sources	6.11, 6.12, 6.13		
Woodlands Marine Inc.	6.15		
Boeing Canada			
Encadré : Comparaison entre les tarifs des services avec avion à réaction et ceux avec avions à turbo-propulsion (p. 38).			

Annexe B

Sources

Sources	Graphiques	Tableaux
Air Canada		3.8
Transporteurs aériens	3.4	
Banque du Canada	2.1	
Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport	8.1, 8.2, 8.3	
Office national des transports du Canada		
• Dossiers de l'Office	3.1, 3.2, 3.4, 3.15,	3.1
• Enquête auprès des transitaires canadiens internationaux	6.8	
• Enquête auprès des voyageurs de commerce	3.11	
• Banque de données sur le commerce de ligne	6.2, 6.3	
• Programme des entrevues avec les transporteurs routiers	5.7, 5.8, 5.9, 5.10, 5.11, 5.16, 5.17, 5.18, 5.20	5.4, 5.6, Annexe E
• Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	6.9	
• Enquête auprès des expéditeurs	4.10, 4.12, 4.14, 4.15, 4.16, 4.17, 5.4, 5.5, 5.6, 5.11, 5.12, 5.13, 5.14, 5.15, 6.6, 6.7	4.2, 5.5, 6.1, Annexe E
• Enquête auprès des usagers des services de réapprovisionnement par eau dans le Nord		6.2, 6.3
Bureau du surintendant des faillites	5.3	
« Official Airline Guides »	3.4, 3.7, 3.8, 3.9, 3.10, 3.13, 3.16	3.2, 3.6

Annexe A.2

Ventilation régionale des répondants aux enquêtes

Enquête auprès de l'AVC, de l'AVC, Nord-Ouest (%)	Enquête auprès de l'AVC, Maritimes (%)	Enquête auprès de l'ACPV (%)	Enquête auprès des expéditeurs (%)	Enquête auprès de l'ACAT (%)	Enquête auprès de services aériens dans le Nord (%)	Entrevues avec transporteurs routiers (%)
S.o.	9,0	1,2	3,3	1,7	6,3	2,4
S.o.	4,5	1,0	1,7	0,5	S.o.	2,4
S.o.	26,9	3,3	5,4	1,9	S.o.	7,9
S.o.	59,6	8,9	6,5	3,8	S.o.	7,9
S.o.	20,5	20,5	17,6	10,3	9,5	16,0
S.o.	S.o.	33,4	26,8	35,6	3,7	27,0
S.o.	S.o.	0,2	8,4	5,4	8,9	9,5
35,2	S.o.	0,9	5,0	5,5	5,8	7,1
9,6	S.o.	10,8	11,8	17,4	8,9	11,1
26,0	S.o.	19,8	12,6	17,4	4,2	8,7
29,2	S.o.	10,8	0,9	0,5	52,6	—
S.o.	S.o.	—	Yukon/Territoires du Nord-Ouest	Yukon/Territoires du Nord-Ouest		

Annexe A.1

Programme d'enquêtes de l'Office pour 1990

Taille des échantillons et réponses

Taille de l'échantillon
Nombre de réponses

Enquête auprès des expéditeurs*	3 772	822
Association de voyageurs de commerce (AVC) :		
• Enquête auprès de l'Association canadienne des professionnels de la vente (ACPV)	4 094	1 312
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce des Maritimes	171	73
• Enquête auprès de l'Association des voyageurs de commerce du Nord-Ouest	854	285
Enquête auprès de l'Alliance canadienne des associations touristiques (ACAT)	1 923	637
Enquête sur les services aériens dans le Nord	620	190
Enquête auprès des lignes de transport maritime membres de conférences	30	28
Enquête auprès des transitaires	163	62
Enquête sur les services par eau dans le Nord	150	115
Enquête auprès des exploitants de terminaux portuaires	300	73
Entrevues avec les transporteurs routiers	126	126
Enquête auprès des personnes handicapées	1 700	259

* Comprend les expéditeurs qui ont répondu à l'enquête de la Commission des transports des provinces de l'Atlantique.

des autres voyageurs ont également été soulevées comme posant des problèmes. Le coût du passage des accompagnateurs n'est pas considéré comme un obstacle pour 65 p. 100 des répondants, mais c'est une barrière pour près de la moitié de ceux ayant un handicap physique. Les obstacles d'ordre médical et le manque d'accompagnateurs ne posent pas de problème.

La moitié des répondants ont qualifié de bon l'accès aux terminaux et aux différents services à l'intérieur des terminaux, pour les quatre modes de transport, tandis que les tiers l'ont jugé seulement acceptable. Même les personnes ayant un handicap physique ont estimé ne pas avoir de gros problèmes d'accès pour entrer, sortir et se déplacer à l'intérieur des terminaux. Les résultats sont moins bons pour les communications à l'intérieur des terminaux, l'audibilité étant un problème particulier dans les gares ferroviaires.

Les répondants se sont dit généralement satisfaits du soutien accordé par le personnel des services de transport, surtout aérien. La plupart ont rapporté que celui-ci est sensible à leurs besoins et réceptif. Par contre, à l'exception faite de l'expérience du personnel du service aérien, on a coté comme acceptables ou médiocres sa connaissance des problèmes et des méthodes, son expérience, ses aptitudes à communiquer et sa capacité de répondre aux besoins d'ordre physique. Les résultats ont donc révélé que les répondants reconnaissent que le personnel fait preuve de bonne volonté et est disposé à les aider, mais considère qu'il ne sait pas comment s'y prendre.

Il semble plus facile de monter à bord d'un avion ou d'un traversier que dans un train ou un autocar, ce qui cadre bien avec la préférence déjà notée pour le transport aérien. L'accès aux couchettes ou aux restaurants dans les trains et les traversiers a été jugé de médiocre à acceptable. Pour les quatre modes de transport, les toilettes, aussi bien dans les terminaux que dans les véhicules, n'ont pas été identifiées comme une source de problèmes, sinon pour quelques personnes ayant des handicaps particuliers.

Les répondants ont estimé que la présentation des horaires des transporteurs est acceptable, mais que l'information sur les services spéciaux proposés aux voyageurs handicapés n'est pas très bien présentée. Ils constatent que les proposés à la vente des billets ne donnent pas l'information en braille ou ne se servent pas de dispositifs téléphoniques pour les sourds et que les brochures ne sont pas présentées sous des formes adaptées aux personnes handicapées.

Communications avec le public

En 1990, les membres du personnel de l'Office ont participé à plusieurs conférences nationales et internationales sur l'accès au transport pour les personnes handicapées. Ils ont aussi présenté un certain nombre d'exposés devant des organismes formés par et pour des personnes handicapées. En outre, des consultations ont été menées auprès de groupes de consommateurs et de transporteurs partout au Canada pour sensibiliser le public et obtenir des réactions aux initiatives de l'Office concernant les services de transport offerts aux voyageurs handicapés. L'Office a également produit une brochure offerte au public expliquant la marche à suivre pour présenter une plainte au sujet des obstacles induits qui sont relevés dans les services de transport public.

Normes de formation

Au cours de l'année, des recherches ont été faites sur les besoins en formation du personnel des transporteurs qui doit s'occuper des personnes handicapées. Un projet de réglementation à cet effet a été rédigé et devrait être soumis à l'attention du public en 1991.

Études et enquêtes

Transporteurs aériens au Canada

L'affaire d'Ontario Express Ltd a fait ressortir diverses questions qui pourraient avoir une incidence notable sur la mobilité des voyageurs handicapés. L'Office a donc entrepris une étude en profondeur des politiques et des pratiques de tous les transporteurs aériens au Canada concernant le transport des personnes handicapées. En outre, l'étude englobe les lignes aériennes exploitant de petits appareils de moins de 30 places, et elle annonce clairement l'intention de l'Office de régler entièrement le transport de ces personnes à bord de tous les types d'appareils, grands et petits.

Modes de communication spéciaux

À la demande de l'Institut national canadien pour les aveugles, l'Office mène une enquête sur les besoins en modes de communication différents des voyageurs ayant des déficiences sensorielles, comme le transfert de documents en braille, en gros caractères ou sur cassettes audio.

Oxygène

Une recherche est également en cours sur l'usage, à bord des avions, de matériel dispensateur d'oxygène fourni par le passager ou par le transporteur.

Enquête auprès des voyageurs handicapés et communications avec le public

Enquête de 1990 auprès des voyageurs handicapés

Un questionnaire a été distribué aux organismes formés par et pour des personnes handicapées et aux voyageurs handicapés. Il s'agissait d'évaluer les services dont ces personnes ont besoin lorsqu'elles se déplacent par autocar, train, avion ou traversier. Le questionnaire amélioré de 1990 sur les services multi-modaux a été remis à 1 700 personnes, soit trois fois plus qu'au moment de la première enquête en 1988.

Les caractéristiques socio-économiques des répondants sont analogues à celles observées lors d'autres enquêtes auprès de ce groupe de la population. La plupart des répondants sont handicapés depuis plus de dix ans, vivent surtout dans les centres urbains de plus de 100 000 habitants et ont des revenus inférieurs à la moyenne nationale. Leur mode de transport de prédilection est l'avion.

Les répondants ont été invités à préciser leurs habitudes de voyage et à évaluer une série d'obstacles. Selon la majorité d'entre eux, le prix et le manque de personnel ayant la formation voulue sont les obstacles les plus grands. Les lacunes au niveau de l'accès, l'absence de politiques et d'orientations gouvernementales et l'attitude

Décision-clé de l'Office

En 1990, l'Office a rendu une décision-clé sur le transport des personnes handicapées. Se prononçant sur une plainte d'une passagère, il a décidé que la politique de l'Ontario Express Ltd refusant de transporter les personnes non ambulatrices était un obstacle indu à la mobilité des personnes handicapées. L'Office a ordonné au transporteur de modifier sa politique.

Nouvelle réglementation

L'Office a établi que c'était un obstacle indu à la mobilité des voyageurs handicapés que d'exiger le paiement de passages supplémentaires pour les accompagnateurs assurant leur indépendance fonctionnelle ou encore pour les sièges supplémentaires qu'un voyageur doit occuper à cause d'un handicap. Une nouvelle réglementation a été élaborée, interdisant aux transporteurs aériens du Canada d'imposer de tels frais supplémentaires pour les appareils de 30 places ou plus.

Conditions de transport

En 1989, l'Office a entrepris l'élaboration d'une réglementation précisant les services de base que les transporteurs aériens doivent fournir aux voyageurs handicapés à bord des appareils de 30 places ou plus. Une fois approuvée par le gouvernement, cette réglementation consacrerait le principe « un passage par personne » et permettrait l'adoption d'une première série de normes d'accessibilité pour le transport aérien. Cette réglementation sera soumise à l'attention du public et les commentaires seront recueillis en 1991.

Normes d'accessibilité

Des réunions du comité consultatif ont eu lieu pour chacun des modes de transport, avec la participation de représentants des transporteurs, des ministères, d'organismes formés par et pour les personnes handicapées. Ces consultations ont abouti à la rédaction d'un projet de réglementation auquel le public aura l'occasion de réagir en 1991. Des normes d'accessibilité aux terminaux seront également mises au point.

Demandes d'enlèvement de gares

Un autre champ de responsabilité de l'Office est le programme de fermeture et d'enlèvement de gares. C'est en vertu des dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* que l'Office a compétence pour se prononcer sur les demandes d'enlèvement de gares présentées par les compagnies ferroviaires. L'Office a reçu 74 nouvelles demandes et deux autres avaient été reportées de 1989, soit une de VIA et l'autre de CP. Lorsque le décret du Conseil privé 1989-1974, régissant la prestation de services ferroviaires pour les voyageurs, a été pris, un certain nombre de gares ferroviaires sont devenues superflues. La plupart des demandes dont l'Office est saisi entrent dans cette catégorie. En tout, l'Office a rendu des décisions sur quatre demandes de VIA, sept de CP et cinq de CN.

La *Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales (LPGF)* est entrée en vigueur le 15 août 1990. Cette loi permet de protéger certaines gares désignées. L'enlèvement ou toute modification aux caractéristiques d'une gare ferroviaire patrimoniale exige l'approbation du gouverneur en conseil. Cette approbation s'ajoute à l'exigence de faire une demande en vertu de la *Loi sur les chemins de fer*.

Un total de 74 nouvelles demandes d'enlèvement de gares ont été reçues, et la Loi sur la protection des gares ferroviaires patrimoniales est entrée en vigueur.

L'Office et la Commission des lieux et monuments historiques du Canada, qui doit appliquer la *LPGF*, ont pris des mesures pour protéger les intérêts du public dans le contexte de leur mandat respectif.

Demandes de révision

En 1990, l'Office a considéré 47 demandes de révision concernant les services ferroviaires, dont celles reportées de l'année précédente. Au cours de l'année, 38 demandes ont été réglées : 17 d'entre elles ont été acceptées, huit autres ont été rejetées et 13 demandes ont été refusées. Les neuf dernières demandes ont été reportées à 1991. Il n'y a pas de délai prévu par la Loi pour le traitement des demandes de révision des décisions et des arrêts.

Quarante-trois des demandes concernant les chemins de fer portaient sur l'infrastructure ferroviaire. Dans 14 cas, il s'agissait de modifier le numéro des plans autorisés dans les arrêts originaux; l'Office en a agréé huit, refusé deux et quatre étaient toujours à l'étude à la fin de l'année. Douze demandes visaient la modification du nom de l'administration routière dans les arrêts originaux; trois ont été agréées, une a été rejetée, six ont été refusées et deux autres ont été reportées à 1991. Sur les neuf demandes d'annulation d'arrêts au sujet de passages à niveau qui ne sont plus utilisés ou dont on n'a pas plus besoin, l'Office en a agréé cinq et refusé deux; les deux autres sont toujours à l'étude. Il y a eu huit autres demandes de modification d'arrêts fondées sur d'autres motifs; de ce nombre, l'Office en a rejeté quatre, refusé trois et reporté une à 1991. Enfin, les quatre autres demandes de révision concernant les services ferroviaires ont porté sur l'abandon d'embranchements; trois ont été rejetées et une autre a été agréée.

La majorité des demandes de révision présentées en 1990 portaient sur les services ferroviaires.

Deux demandes de révision portant sur des questions de transport aérien ont été portées à l'attention de l'Office en 1990, et deux étaient reportées de 1989. Deux de ces demandes ont été rejetées, une a été retirée par le requérant et la dernière, reportée à 1991.

Dans plus de 80 p. 100 des cas, les plaintes portaient sur les difficultés éprouvées dans les services aériens, les autres se répartissant entre les installations aéroportuaires, le transport ferroviaire et l'accès aux traversiers.

Au cours de l'année, 20 des 33 plaintes ont été réglées, requérant en moyenne 115 jours.

À la suite d'une décision de l'Office ordonnant à un transporteur de renverser sa pratique de refus des voyageurs handicapés, l'Office a été amené à faire enquête sur les politiques des lignes aériennes au sujet des obstacles à la mobilité des personnes handicapées. Le chapitre qui suit donne plus de détails sur les activités de l'Office en 1990 en matière de services de transport pour les personnes handicapées.

Fusions et acquisitions

En 1990, l'Office a été saisi de six projets d'acquisition d'entreprises de transport aérien et de 16 autres projets d'acquisition d'entreprises de transport par véhicule motorisé, soit 13 entreprises de camionnage et 3 de transport par autocar. Dans tous ces cas, un avis a paru dans la *Gazette du Canada* dans les deux semaines suivant la réception du dossier complet. Comme aucun de ces projets n'a soulevé d'objections, l'Office n'a eu aucun examen à faire.

En outre, il y a eu deux projets d'acquisition d'entreprises de transport maritime. Dans les deux cas, l'avis a été donné dans les deux semaines suivant la réception du dossier complet. Dans un cas, celui de l'acquisition, par Fednav Investments Inc., d'une participation au capital de CSL Equity Investments Ltd, n'a fait l'objet d'aucune opposition, si bien que l'Office n'a pas eu à faire d'examen. Par contre, une objection a été déposée au sujet de l'acquisition, par Oceanex Ltd Partnership, des actifs et des opérations de ACE-Atlantic Container Express Inc. ainsi que du projet d'acquisition, par Oceanex Holdings Ltd Partnership d'un intérêt dans Oceanex Ltd Partnership. L'Office a donc entrepris l'examen de ces projets d'acquisition, examen qui n'était pas terminé à la fin de l'année.

Rationalisation du réseau ferroviaire

Demandes d'abandon d'embranchement

Les dispositions de la LTN 1987 relatives à l'abandon d'embranchement ont été conçues pour rationaliser les dispositions de la *Loi sur les chemins de fer* en établissant des critères, des règles et des délais très précis pour tous les aspects de la procédure.

Durant sa troisième année d'activité, les dossiers dont l'Office a été saisi étaient partagés entre de nouvelles demandes soumises en vertu de la LTN 1987 et le réexamen de décisions antérieures rendues par l'Office ou par la CCT.

Il y a eu en tout 41 dossiers actifs à l'Office au cours de 1990. L'Office a pris 20 arrêtés, rendant des décisions sur 21 cas. Douze de ces arrêtés ont été rendus dans les délais prévus par la Loi. Les 20 autres dossiers concernaient, en grande partie, des demandes de réexamen dont l'étude doit se terminer en 1991, mais aussi des cas qui ont été reportés de 1989 ainsi que les nouvelles demandes déposées à la fin de 1990 et dont l'étude doit également se terminer en 1991.

D'ici au milieu de l'année, l'Office prévoit terminer l'étude des demandes reportées en 1991.

Des 24 projets d'acquisition d'entreprises de transport soumis à l'Office en 1990, un seul a fait l'objet d'une opposition.

Les dossiers d'abandon d'embranchements étudiés en 1990 étaient partagés entre de nouvelles demandes et le réexamen de décisions antérieures.

En 1990, l'Office a reçu un total de 297 demandes liées à l'infrastructure ferroviaire.

De nouvelles lignes directrices sur la répartition des coûts pour les croisements étagés ont été mises en place.

La plupart des plaintes des personnes handicapées ont porté sur les obstacles à surmonter dans les services aériens.

Infrastructure ferroviaire

Mécontente de l'augmentation tarifaire proposée par CP Rail, la TNT Railfast a demandé à l'Office de soumettre le différend en arbitrage. Après examen des faits présentés, l'Office a conclu que les calculs que faisait l'expéditeur de l'augmentation envisagée ne constituaient pas une offre finale du transporteur. Il a donc été impossible à l'Office de donner suite à la demande d'arbitrage de la TNT Railfast parce qu'elle ne répondait pas aux exigences de la LTN 1987.

L'un des objectifs de l'Office, en 1990, était de régler toutes les demandes en suspens au moment de l'adoption et de l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1989, de la Loi sur la sécurité ferroviaire.

Outre la charge de travail en suspens, l'Office avait devant elle, en 1990, 476 demandes touchant à des questions d'infrastructure ferroviaire, dont 179 reportées de 1989 et 297 nouvelles, reçues en 1990. L'examen de ces demandes a donné lieu à 169 arrêtés; 146 demandes ont été réglées à la satisfaction des parties et les dernières étaient encore à l'étude à la fin de l'année. En outre, au cours de l'année, l'Office a reçu 234 plaintes, demandes de renseignements ou pièces de correspondance ministérielle. De ce nombre, 222 questions ont été réglées et 12 reportées à 1991.

Le temps nécessaire pour rendre un arrêté varie selon la complexité du cas, l'importance du différend entre les parties et le temps pris par les parties pour acquiescer aux demandes d'information de l'Office. En 1990, l'Office a eu à aborder des questions depuis longtemps en litige ainsi que d'autres cas complexes reportés de l'année antérieure. Le délai moyen a été de 14 jours pour la correspondance ministérielle, 78 jours pour les plaintes et enquêtes et 231 jours pour les demandes. Afin de réduire la période de temps requise pour voir à de telles questions, l'Office a récemment adopté des arrêtés normalisés pour les demandes sans différend, a amélioré ses procédures et ses méthodes de formation et a procédé à un examen général de toutes les dispositions législatives et réglementaires touchant à des questions liées à l'infrastructure ferroviaire.

En 1990, à l'issue d'une étude exhaustive et de longues consultations avec les compagnies ferroviaires canadiennes, les provinces, les municipalités et d'autres ministères, l'Office a adopté de nouvelles lignes directrices sur les décisions en matière de répartition des coûts pour les croisements étagés. Désormais, les parties peuvent s'entendre entre elles au sujet des coûts en s'inspirant de ces lignes directrices ou elles peuvent faire appel à l'Office pour résoudre toute question en litige.

En outre, à l'Office, un groupe de travail sur l'environnement a établi que les demandes au sujet de la construction ou le réaménagement de lignes ferroviaires ou de passages à niveau feraient l'objet d'évaluations environnementales et seraient contrôlées par l'Office avant que l'autorisation ne soit accordée.

Services de transport offerts aux personnes handicapées

En 1990, l'Office a reçu 33 nouvelles plaintes concernant la mobilité des personnes handicapées et a réglé 13 plaintes dont il avait été saisi antérieurement. En fin d'année, 12 plaintes étaient toujours à l'étude. Il faut signaler que ces chiffres ne tiennent pas compte des nombreuses plaintes officielles et des demandes de renseignements reçues.

... et des demandes d'intérêt public à propos des tarifs ferroviaires.

L'Office a modifié son mandat réglementaire à l'égard de VIA Rail.

Deux demandes d'intérêt public concernant les tarifs ferroviaires ont été étudiées en 1990. ContAINER Port of Saskatchewan Corporation (CPSK), compagnie en voie d'implantation, a déposé deux demandes simultanément auprès de l'Office. Elle a soutenu que CN et CP Rail, en ne négociant pas un accord sur les taux et les services à sa satisfaction, ont contrevenu aux exigences de la LTN 1987 en matière d'intérêt public. L'Office ayant décidé de tenir une audience publique, il a fallu allonger le délai de 120 jours prévu à l'article 59 de la Loi pour de telles demandes. Au moment où se tenait l'audience, le requérant a repris les négociations avec CP Rail et a retiré par la suite sa demande. Dans le cas de CN, l'Office a conclu que le requérant n'avait pas prouvé qu'un acte ou une omission du transporteur avait nui à l'intérêt public et a rendu en décembre sa décision, soit le rejet de la demande.

En 1990, l'Office a révisé son mandat en ce qui a trait à la réglementation de VIA Rail. Cette étude s'est conclue par le retrait de l'obligation, pour VIA Rail, d'obtenir l'approbation de l'Office lorsqu'elle interrompt un service ou en modifie la fréquence. Cette initiative accorde à VIA Rail plus de souplesse pour adapter ses opérations aux conditions particulières prévalant dans les divers marchés. Cette décision ne change rien aux obligations de VIA de pratiquer des tarifs raisonnables et non préjudiciables à l'intérêt public, de fournir des services adéquats et convenables de transport des voyageurs et de veiller à ce qu'aucun des aspects de ses services ne constitue un obstacle indu pour le déplacement des personnes handicapées. À propos d'autres questions concernant le transport des voyageurs, l'Office a refusé la permission d'appeler des tarifs de VIA entre Esquimalt et Nanaimo et ordonné le maintien du service pour les voyageurs fourni par le Chemin de fer QNS&L. En outre, l'Office a donné suite à de nombreuses demandes du Ministère portant sur des questions de tarifs et de services.

Plaintes et enquêtes - Services de transport par eau

L'Office n'a reçu aucune plainte et il n'a fait aucune enquête aux termes de l'article 13 de la Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM) ou de l'article 59 de la LTN 1987.

Médiation et arbitrage - Services aériens

Au cours de 1990, l'Office n'a été appelé à régler aucun différend dans le transport aérien par voie de médiation ou d'arbitrage.

Médiation et arbitrage - Services ferroviaires

En 1990, l'Office a reçu deux demandes d'arbitrage, dont une a été confiée à un arbitre et l'autre rejetée. PARTISH and Heimbecker a prié l'Office de nommer un arbitre pour régler un différend avec CN au sujet du taux proposé pour un seul mouvement ferroviaire de farine destinée à l'exportation entre Hanover, en Ontario, et Halifax, en Nouvelle-Écosse. Avant que la décision, favorable à l'expéditeur, ne soit rendue, dans le délai de 90 jours fixé par la Loi, et avant que la question ne soit renvoyée à un arbitre, CN, convaincu que le tarif proposé par l'expéditeur n'était pas compensatoire, a présenté une requête à l'Office pour que la demande soit rejetée. L'Office a décidé de ne pas rendre de décision sur un taux inexistant, après quoi CN a demandé que le taux fixé par l'arbitre soit annulé. L'Office a rejeté la demande en novembre 1990, estimant qu'il ne pouvait mettre en doute la décision d'un arbitre. Par la suite, CN a déposé deux requêtes auprès de la Cour fédérale, demandant la permission d'appeler de la décision de l'arbitre et de la décision rendue par l'Office en novembre.

L'Office a reçu deux demandes d'arbitrage de différends dans les services ferroviaires.

et Victoria County Railway Company Limited souhaitaient acquérir les droits de circulation sur certains embranchements, appartenant surtout à CN, avant d'en faire l'acquisition. M.O.Q. Rail Inc. a également demandé à l'Office l'autorisation d'utiliser les voies de CN entre Moncton et Windsor. C'était la première fois qu'une compagnie ferroviaire constituée au niveau fédéral demandait à l'Office de rendre un arrêté l'autorisant à utiliser les voies d'une autre compagnie ferroviaire. Ces trois demandes ont été reportées à 1991.

À propos d'une question connexe, reportée de 1989, l'Office a rendu une décision sur une demande de Port Stanley Terminal Railway au sujet du raccordement avec les voies de CN et CP Rail à St. Thomas, en Ontario. Il a accordé le raccordement avec les voies de CN, mais non avec celles de CP Rail. En outre, il a ordonné à CN d'entretenir jusqu'au 1^{er} juillet 1991 un tronçon nécessaire pour le raccordement. La décision a fait l'objet d'un appel dont la Cour fédérale est toujours saisie.

... une plainte concernant une obligation publique de transporteur...

Au cours de l'année, une plainte au sujet d'une obligation publique des transporteurs ferroviaires a été reçue et trois ont été reportées de 1989. L'Office a rendu sa décision sur les quatre demandes dans le délai de 120 jours prévu par la Loi. Une demande, formulée par Transports 2000 et reçue en 1990, portait sur le niveau de service assuré par VIA Rail sur Le Transcontinental de l'Ouest. Cette demande a été rejetée, l'Office estimant adéquat le niveau de service fourni par VIA. La première plainte au sujet des obligations publiques des transporteurs reportée de 1989 avait trait à une demande soumise par l'Association des syndicats de cheminots canadiens afin de mener une enquête sur le niveau des services de passagers offert par VIA Rail, CN et CP Rail. L'appel portait sur les réductions de services ordonnées par le gouvernement en conseil et devant s'appliquer dès le 15 janvier 1990. L'Office a statué qu'avec le retrait de l'obligation par arrêté du gouvernement en conseil, les obligations générales de service n'existaient plus, et il a rejeté la demande. Une autre plainte au sujet des obligations publiques des transporteurs alléguait que CN n'assurait pas de services adéquats à la compagnie Rochevent Inc. de Lindsay, en Ontario. Bien que la plainte ait été rejetée, l'Office a insisté sur le fait que les exigences opérationnelles ne constituaient pas une explication valable des retards répétés du service. En mars 1990, l'Office s'est prononcé sur l'autre plainte reportée de l'année précédente, déposée par Lecours Lumber Co. de Hearst, en Ontario. Il a conclu que CN avait manqué à ses obligations publiques de transporteur et lui a ordonné de faire sur les voies les réparations nécessaires pour faciliter la circulation. Cette décision a ceci de particulier que l'Office a établi qu'un transporteur ne pouvait pas, sans l'approbation de l'Office, remplacer le service ferroviaire par un service de camionnage afin de s'acquitter de ses obligations publiques de transporteur. Par ailleurs, la Cour fédérale ne s'était toujours pas prononcée, à la fin de l'année, sur un appel visant une décision rendue en 1988.

... une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel...

En 1990, l'Office a reçu une demande d'établissement de prix de ligne concurrentiel et l'a étudiée dans le délai de 45 jours fixé par la Loi. La demande portait sur le maintien du prix de ligne concurrentiel établi pour Alberta Gas Chemicals Inc. en 1988 et reconduit en 1989.

... une demande concernant des prix non compensatoires...

Une demande concernant un tarif ferroviaire non compensatoire a été reportée de 1989. Elle portait sur un tarif international publié par Burlington Northern Railroad entre Winnipeg, au Manitoba, et Warren, au Minnesota. L'Office n'a pas rendu sa décision dans le délai de 90 jours fixé par la Loi, car il a estimé qu'une audience publique s'imposait en raison d'un certain nombre de questions de compétence et d'établissement des coûts d'opérations ferroviaires découlant du caractère international du tarif en question. L'Office a statué que la partie du tarif s'appliquant au transport en territoire canadien n'était pas compensatoire et l'a finalement rejeté.

Demandes de service de réapprovisionnement par eau dans le Nord

Aucune demande officielle de permis de service de réapprovisionnement par eau n'a été présentée à l'Office en 1990. Néanmoins, Lake Athabasca Transport Ltd a acquis les actifs de la Cree Band Marine Ltd, qui a obtenu son permis en 1988 mais est demeuré inactif pendant 1989.

Règlement des différends

Plaintes et enquêtes - Services aériens

En vertu de l'article 80 de la LTN 1987, deux demandes ont été déposées auprès de l'Office au sujet des augmentations de tarifs, jugées contraires à l'intérêt public, proposées par Calm Air sur la liaison entre Winnipeg et Lynn Lake, au Manitoba. L'Office a fait enquête et constaté que la compagnie n'obtenait pas un taux de rendement raisonnable sur cette liaison, le relèvement des tarifs étant l'une des mesures prises pour améliorer la rentabilité du service.

L'Office a aussi reçu et étudié 279 plaintes écrites plus ou moins complexes et 363 plaintes verbales, toutes reliées aux services de transport de passagers. Environ 25 p. 100 de ces plaintes concernaient les services intérieurs et le reste concernait les services internationaux. Il n'y a pas eu de changement marqué dans le type de plaintes déposées. Le nombre de plaintes verbales s'est accru considérablement en raison des nombreux appels au sujet du supplément exigé par les voyageurs pour pallier les augmentations du prix du carburant durant la crise du Golfe.

En moyenne, il a fallu 32 jours pour traiter chacune des 279 plaintes, une légère hausse par rapport à la moyenne de 31 jours enregistrée en 1989. Cette augmentation de la moyenne est imputable à trois plaintes qui ont nécessité l'intervention de l'Office et qui ont donné lieu à la publication d'un arrêté.

Plaintes et enquêtes - Services ferroviaires

En 1990, l'Office a étudié trois demandes d'extension de la zone d'interconnexion, dont deux avaient été reportées de l'année précédente, la troisième découlant d'une décision rendue par la Cour fédérale sur un pourvoi en appel en 1988. Des deux demandes reportées de 1989, l'une a été retirée et l'Office a rendu une décision sur l'autre. L'Office a rejeté une demande de CIL Inc. qui souhaitait que ses installations situées le long de la voie de CP Rail à West Carleton, en Alberta, soient considérées dans les limites de la zone d'interconnexion de 30 km de Calgary. En mars 1990, la Cour fédérale a rendu sa décision sur un appel interjeté par CN au sujet de la décision, prise en 1988, d'accorder à Domtar Inc. des droits d'interconnexion étendus à Donnacona, au Québec. La Cour a annulé la décision et l'a renvoyée à l'Office pour étude. Par la suite, Domtar a retiré sa demande. Toujours sur des questions d'interconnexion, deux autres appels doivent être tranchés, l'un auprès de la Cour fédérale et l'autre auprès du gouvernement en conseil, au sujet de décisions rendues en 1988. Les tarifs d'interconnexion devant être en vigueur en 1991 ont également été établis au cours de 1990.

Trois demandes faites en vertu des dispositions législatives sur les droits de circulation et l'usage commun de voies ont été reçues au cours de 1990. Deux d'entre elles portaient sur les droits de circulation de compagnies ferroviaires constituées au niveau provincial. Ontario Midwestern Railway Company Limited

En 1990, les plaintes au sujet des services aériens ont porté surtout sur les services internationaux.

Dans les services ferroviaires, l'Office a étudié des demandes d'extension de la zone d'interconnexion...

... des demandes de droits de circulation et d'usage commun des voies...

Pour les services aériens internationaux, la majeure partie des demandes de permis soumises à l'Office pour étude portaient sur des services à la demande.

En 1990, l'Office a reçu 26 demandes d'exploitation de services aériens internationaux réguliers, et 8 autres ont été reportées de l'année précédente. Une demande a été retirée et deux autres ont été retournées au requérant. En vertu de la Loi, l'Office n'est assujéti à aucun délai pour l'étude de ces demandes. Plus de la moitié des demandes faites en 1990 (14) ont été traitées en 30 jours et cinq autres l'ont été dans un délai variant entre 31 et 120 jours. Huit demandes ont exigé un délai de plus de 120 jours.

En 1990, l'Office a reçu 189 demandes d'exploitation de services aériens internationaux à la demande, et 51 autres demandes ont été reportées de l'année précédente. De ce nombre, 55 exigeaient un avis public, étape qui requiert 45 jours. Des 176 demandes traitées en 1990, 91 d'entre elles ont été étudiées en moins de 30 jours, 65 autres ont nécessité un délai de 31 à 90 jours et 15 demandes ont exigé de 91 à 120 jours. Enfin, les cinq dernières ont requis plus de 120 jours pour leur étude.

Onze demandes d'autorisation temporaire ou d'exemption, permettant d'exploiter des services internationaux sans permis, ont été traitées en 1990. L'une d'entre elles a exigé moins de 30 jours, huit autres ont requis de 31 à 90 jours, une autre a nécessité un délai de traitement de 91 à 120 jours et l'étude de la dernière s'est étalée sur plus de 120 jours. Des 11 demandes de suspension ou d'annulation de permis autorisant des services internationaux, une a été étudiée en 30 jours, quatre d'entre elles ont exigé de 31 à 60 jours, quatre autres, de 61 à 90 jours, une demande, entre 91 et 120 jours, et une autre, plus de 120 jours.

En fin d'année, 90 autres demandes et requêtes relatives aux services internationaux étaient encore à l'étude.

Demandes d'autorisation de vol arrêté

L'Office a reçu 4 425 demandes de permis d'exploitation de programmes spécifiques d'arrêtement, dont deux seulement concernaient des vols arrêtés initiaux. Selon le type de vol arrêté, la réglementation établit des critères différents pour le dépôt préalable de renseignements; le délai imparti à l'Office pour traiter les dossiers varie selon le type de vol. Dans tous les cas, ceux-ci ont été traités avant la date de départ des vols proposés. Sur ces 4 425 demandes, 505 d'entre elles étaient accompagnées de requêtes d'exemption qui ont été étudiées en même temps que ces demandes.

Demandes de permis de service ferroviaire

Le 19 juillet 1990, M.O.Q. Rail Inc. a demandé une modification au certificat de conformité émis par l'Office le 24 janvier 1990. Cette compagnie a demandé l'autorisation d'assurer le transport de marchandises dans six nouveaux couloirs : Boucherville-Brampton, Rougemont-Longueuil, Brampton-Detroit, Chicoutimi-Dorval, Amos-Garnreau et Moncton-Dorval.

En vertu des dispositions de la LTN 1987 sur les droits de circulation et l'usage commun des voies, l'Office doit également traiter, une autre demande présentée par M.O.Q. Rail Inc. visant l'utilisation des voies de CN entre Moncton et Windsor.

M.O.Q. Rail Inc. a obtenu un certificat de conformité.

Un total de 4 425 demandes de permis pour l'exploitation de programmes d'arrêtement ont été reçues.

Permis

Demandes de permis de service aérien

L'une des questions abordées dans le présent examen est celle des « délais de soumission à l'Office en vertu de toute loi fédérale ». En quelque sorte, le présent chapitre est le « bulletin » de l'Office pour 1990, surtout en ce qui a trait au temps requis pour s'acquitter de la charge de travail. L'information est classée selon trois grandes fonctions d'exécution : livraison des permis, règlement des différends et rationalisation du réseau ferroviaire. Il est également tenu compte des demandes de révision.

Plus de 80 p. 100 des demandes de permis de transport aérien intérieur présentées en 1990 portaient sur les services à l'intérieur, en provenance et à destination de la zone désignée du Nord.

Pour le sud du Canada, l'Office a reçu 63 demandes d'autorisation pour l'exploitation de services aériens, nouveaux ou modifiés, et 11 autres demandes ont été reportées de 1989. Une demande a été retirée et cinq autres ont été retournées aux requérants. Des 53 demandes étudiées en 1990, 50 ont été réglées dans les 30 jours, tandis que trois demandes ont exigé un délai variant de 31 à 60 jours. Plus de la moitié (15) des 28 demandes visant à suspendre ou à annuler des permis autorisant des services dans le sud du Canada ont été traitées dans les 30 jours, 12 autres l'ont été dans un délai variant entre 31 et 90 jours et, dans un cas, il a fallu plus de 120 jours.

L'Office a reçu 257 demandes d'exploitation de services, nouveaux ou modifiés, de transport aérien intérieur en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée du Nord, et 77 demandes ont été reportées de 1989. Treize demandes ont été retirées et sept autres ont été retournées aux requérants. Ces demandes doivent faire l'objet d'un avis public. Ainsi, lors de cette étape, d'une durée normale de 45 jours, les parties intéressées ont la possibilité de présenter leurs objections et les requérants, celle d'y répliquer. Sur les 218 demandes traitées en 1990, 119 ont fait l'objet d'une décision rendue dans un délai de 90 jours, 75 autres ont exigé un délai variant de 91 à 120 jours et 24 demandes ont pris plus de 120 jours. Le plus souvent, les demandes dont l'étude s'étend sur plus de 120 jours exigent des plaidoyers inhabituels ou un report du délai accepté par le requérant. Il peut également s'agir de cas où le requérant doit faire paraître un nouvel avis.

En 1990, 137 demandes de suspension ou d'annulation de permis ou de parties de permis concernant des services en provenance, à destination ou à l'intérieur de la zone désignée ont été étudiées, dont plus de la moitié (71) en moins de 30 jours, 55 dans un délai variant entre 31 et 60 jours et 9 dans une période de 61 à 120 jours. Les deux dernières demandes ont pris plus de 120 jours. Quant aux 15 demandes d'autorisation temporaire, de dispense et d'exemption, 11 ont été traitées en moins de 30 jours et toutes les autres en 60 jours ou moins.

Enfin, l'étude de 189 autres demandes portant sur les services aériens intérieurs se poursuivait toujours à la fin de l'année.

Faits saillants de 1990

Permis

La majorité des demandes de permis de service aérien pour le sud du Canada sont maintenant étudiées en moins de 30 jours. Lorsqu'elles portent sur le transport à l'intérieur, à destination et en provenance de la zone désignée du Nord, les délais de traitement n'excèdent pas 90 jours. Plus de 4 400 demandes d'autorisations de vol affrété ont été reçues en 1990.

Règlement des différends

Dans le secteur des services ferroviaires, deux demandes d'arbitrage ont été présentées en 1990. De nouvelles lignes directrices sur les décisions relatives à la répartition des coûts pour les croisements étagés ont été adoptées et 24 projets d'acquisition d'entreprises de transport ont été soumis à l'Office.

Rationalisation du réseau ferroviaire

En 1990, la charge de travail de l'Office en matière de rationalisation du réseau ferroviaire a comporté des nouvelles demandes d'abandon d'embranchements et le réexamen de décisions antérieures.

Révisions et appels

Les décisions de l'Office concernant les compagnies ferroviaires ont représenté la majorité des demandes de révision et d'appels.

Les relations patronales-syndicales dans le secteur du transport sont dictées par les demandes et les attentes des usagers.

Dans le secteur du transport, les relations patronales-syndicales sont demeurées stables pendant les trois premières années de réforme de la réglementation. Un marché de plus en plus concurrentiel, qui exige des rajustements constants et des améliorations de la productivité afin de satisfaire les demandes et les attentes des usagers des services de transport, demeure le facteur déterminant dans les relations de travail patronales-syndicales. Les employeurs aussi bien que les syndicats le reconnaissent.

Moins de grèves et de lock-out ont été rapportées en 1990 dans le transport.

Grèves et lock-out

employés. Bon nombre de ces demandes découlaient de fusions et d'affiliations conclues dans le secteur du transport au cours des dernières années. Aussi bien Air Canada que PWA ont dû répondre à des requêtes tendant à les faire considérer comme un employeur unique, mais le Conseil a décidé que, même si la direction et le contrôle étaient exercés conjointement avec les transporteurs d'apport, les compagnies ne profitaient pas des circonstances pour se soustraire aux obligations des conventions collectives antérieures aux affiliations. Ces décisions ont donné aux grands transporteurs une certaine liberté leur permettant de se lier avec des transporteurs d'apport tout en maintenant des échelles de rémunération et des listes d'ancienneté distinctes.

Depuis la réforme de la réglementation dans le transport, la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail concernant le transport n'a pas beaucoup changé par rapport aux années antérieures, ni par le nombre ni par la nature des cas soumis à son attention.

Le nombre de grèves et de lock-out signalés en 1990 est à la baisse dans tous les modes de transport, à l'exception du transport par eau. Le nombre de travailleurs touchés par les grèves et les lock-out a également diminué, sauf dans le transport ferroviaire. Les grèves, en 1990, ont fait perdre moins de jours-personnes qu'en 1989 dans tous les modes de transport, sauf dans le transport ferroviaire où l'augmentation s'explique par la grève chez BC Rail. Peu de temps après la grève chez AllTrans Express Ltd, division de TNT Canada, la compagnie a fermé sa division dans l'Ouest canadien.

Grèves et lock-out dans le secteur du transport en 1990

Transport aérien

Air Alliance Inc., Sainte-Foy (Qué.)

Transport ferroviaire

BC Rail, C.-B.

Southern Railways of B.C., New Westminster (C.-B.) (2 grèves)

Camionnage

Ste-Anne Express, Dorion (Qué.)

Beloeil St-Hilaire Transport, Beloeil (Qué.)

Cronkwright Transport Ltd, Ontario

American Cartage Agencies Ltd, Vancouver (C.-B.)

Jack Cewe Ltd, Coquitlam (C.-B.)

AllTrans Express Ltd, division de TNT Canada, dans diverses localités

Transport par eau

Northern Cruisers Ltd, St. John's (T.-N.)

Association des employeurs maritimes, Saint John (N.-B.)

Société du Port de Montréal, Montréal (Qué.)

Gravel and Lake Services Ltd, Thunder Bay (Ont.)

Municipalité de Pelée (service de traversier), Pelée (Ont.)

Northern Transportation Compagny Ltd, surtout à Hay River (T.N.-O.)

En 1990, des règlements salariaux clés ont été signés dans le transport aérien, maritime et ferroviaire ainsi que dans le camionnage.

- Air Canada : pilotes, agents passagers, agents de réservation, employés d'entretien des appareils;
- Lignes aériennes Canadien International : pilotes, employés de bureau, employés des services techniques et agents passagers;
- Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent : employés préposés aux services et à l'entretien;
- Marine Atlantic Inc. : employés spécialisés et non spécialisés de la navigation;
- British Columbia Ferry Corporation : employés brevetés et non brevetés;
- VIA Rail : conducteurs de locomotives des services de manœuvre et de desserte aux terminaux;
- BC Rail Ltd : employés itinérants et non itinérants;
- Transports Provost Inc. : chauffeurs et employés de garage;
- Motorways (1980) Ltd : chauffeurs, employés d'entretien, préposés à l'entreposage.

Certains éléments qui ont fait leur apparition dans les règlements conclus au cours de 1990 méritent une mention. Dans les deux conventions de deux ans négociées par Air Canada, des dispositions d'indexation au coût de la vie ont été insérées pour protéger les employés contre les éventuels effets inflationnistes de la taxe sur les produits et services. Lors des règlements de 1990, les employés des Lignes aériennes Canadien International ont obtenu une indexation partielle de leurs pensions. Un autre règlement, entre Motorways (1980) Ltd et ses employés, a remplacé l'indexation au coût de la vie par une augmentation de 0,42 \$ l'heure, soit 0,27 \$ sur la rémunération horaire et 0,15 \$ pour la caisse de retraite des employés. En 1991, un certain nombre de règlements importants seront renégociés, mettant en cause les entreprises et les groupes suivants :

- Brazeau Transport Inc., CP Express et CP Transport, Motorways (1980) Ltd, le Motor Transport Industrial Relations Bureau of Ontario;
- Contrôleurs aériens, Air Canada, Lignes aériennes Canadien International;
- VIA Rail, CN, CP Rail;
- Council of Marine Carriers (Pacific Coast), British Columbia Maritime Employers Association, Waterfront Foremen Employers Association (Vancouver), Marine Atlantic, Administration de la Voie maritime du Saint-Laurent;
- Greyhound Lines of Canada Ltd, Lakehead Terminal Elevators Association.

En 1990, CN et CP Rail ont comparu devant le Conseil canadien des relations de travail pour demander que soient regroupés les syndicaux représentant divers groupes d'employés à leur service. Des requêtes analogues ont aussi été présentées par des firmes dans les secteurs aérien et du camionnage. Ainsi, PWA a demandé la restructuration de l'unité de négociation pour que les Lignes aériennes Canadien International et Wadair soient reconnus comme employeur unique. De fait, en 1990, les demandes considérées comme des « demandes d'accréditation » ont représenté le tiers de la charge de travail du Conseil concernant le transport. Certaines de ces demandes visaient à rationaliser les fonctions confiées à différents affiliations.

En 1990, une bonne part de la charge de travail du Conseil canadien des relations de travail a concerné le transport a découlé des fusions et des affiliations.

... mais le secteur du camionnage a été encore plus gravement touché...

... et il y a eu croissance de l'emploi dans le transport aérien.

Le niveau de l'emploi dans le secteur du transport a crû à Terre-Neuve, en Ontario et en Alberta.

Le taux de rémunération hebdomadaire a progressé plus rapidement que l'inflation dans les services de transport aérien et ferroviaire.

Comprenant non seulement le transport pour compte d'autrui, mais également les services locaux ainsi que l'emballage, l'entreposage et d'autres activités qui se rattachent au transport par camion, les services de camionnage ont été gravement touchés par la conjoncture économique générale. L'emploi y a diminué de 8,5 p. 100. Le camionnage a donc enregistré un recul appréciable puisque la diminution de l'emploi au Canada a été inférieure à 2 p. 100 en 1990. Le phénomène s'explique par le fait que les fabricants appliquent de plus en plus des techniques juste-à-temps de gestion d'inventaire, par le ralentissement de l'économie et par la concurrence plus vive observée dans le secteur du camionnage. Exception faite de l'Alberta, où la hausse a été de 19 p. 100, toutes les régions ont subi une diminution de l'emploi dans le camionnage. Les pertes les plus marquées ont touché la Colombie-Britannique (22,7 p. 100), le Québec (14,8 p. 100) et l'Ontario (9,3 p. 100).

Dans le secteur du transport par eau, le niveau moyen d'emploi a diminué de 3,4 p. 100 de 1989 à 1990.

Malgré la couverture médiatique dont ont fait l'objet les décisions d'Air Canada et des Lignes aériennes Canadien International de réduire leurs effectifs, le secteur du transport aérien a, en 1990, procuré du travail à près de 2 000 personnes de plus qu'en 1989, soit une progression de 3 p. 100. Ces chiffres reflètent la croissance dans le transport aérien, ainsi que celle des services connexes s'y rattachant.

En 1990, le nombre total d'emplois dans le secteur du transport n'a augmenté qu'à Terre-Neuve, en Ontario et en Alberta. Toutes les autres régions ont connu une diminution par rapport à 1989.

Si, dans l'ensemble, le niveau d'emploi moyen a augmenté dans le secteur du transport, c'est grâce à certaines activités, dont le transport par autocar, le transport urbain, le taxi, le transport par pipeline, l'entretien des ponts et chaussées ainsi que divers autres services connexes se rattachant au transport.

Réglements salariaux et rémunérations

En général, la rémunération hebdomadaire moyenne a augmenté de 5,3 p. 100 par rapport à 1989. La progression a été de 3,3 p. 100 dans le transport, une augmentation inférieure à la moyenne nationale pour une deuxième année consécutive.

Les augmentations de la rémunération hebdomadaire ont varié entre 0,7 p. 100 dans le camionnage et 6,7 p. 100 dans le transport aérien, tandis qu'elles étaient de 3,9 p. 100 dans le transport par eau et de 6,5 p. 100 dans le secteur ferroviaire.

Une comparaison des augmentations régionales dans les rémunérations hebdomadaires moyennes avec les hausses moyennes nationales dans le transport fait ressortir que les hausses consenties en Nouvelle-Écosse (8,4 p. 100), à Terre-Neuve (6,6 p. 100) et en Colombie-Britannique (6 p. 100) ont dépassé la moyenne nationale pour l'ensemble des industries, qui était de 5,3 p. 100. Les augmentations moyennes de rémunération hebdomadaire accordées aux employés du secteur du transport au Nouveau-Brunswick (5,2 p. 100), en Alberta (5,1 p. 100), dans l'Île-du-Prince-Édouard (3,9 p. 100) et au Québec (3,5 p. 100) ont été supérieures à la moyenne nationale de 3,3 p. 100 pour le transport. Trois autres provinces sont demeurées en deçà de cette moyenne, soit la Saskatchewan (2,7 p. 100), le Manitoba (2,3 p. 100) et l'Ontario (1,4 p. 100).

nécessaires afin de s'adapter à un marché où la notion de service et la technologie occupent de plus en plus de place. En 1989, des représentants de l'industrie du camionnage ont sollicité l'aide d'Emploi et Immigration Canada pour relever ses défis en matière de ressources humaines. Il en est résulté la création d'un comité d'orientation formé de représentants de l'industrie, du gouvernement et d'autres parties intéressées. Le rapport d'étude a été publié en 1990. Voici le résumé de ses constatations.

Dans le transport ferroviaire, la décision rendue par la Cour suprême au sujet de Central Western Railway est un fait important avec des incidences futures sur la situation de l'emploi dans le secteur du transport ferroviaire (voir le chapitre consacré aux services ferroviaires). Du point de vue de l'emploi, cette décision est d'un intérêt particulier. Central Western Railway a acquis une ligne de CN en 1986 et l'utilise depuis pour du transport local. Lors de l'acquisition de la ligne, huit employés de CN régis par la convention collective de cette compagnie sont passés au service de l'acquéreur. Il s'agissait de savoir si la ligne représentait une entreprise fédérale, assujettie au code fédéral du travail. Si c'était le cas, alors les conditions d'emploi définies par la convention collective de CN continueraient de s'appliquer aux huit employés en question. La Cour suprême a décidé que la ligne n'était pas sous compétence fédérale. Par conséquent, le Code canadien du travail ne régit pas les relations de travail de Central Western.

Cette décision pourrait faciliter dorénavant la cession d'embranchements non rentables voués à l'abandon. Dans un contexte opérationnel différent, la cession de ces embranchements à des exploitants de courte ligne pourrait être une solution de remplacement rentable, au lieu de l'abandon de lignes, et permettre ainsi la sauvegarde d'emplois dans le secteur ferroviaire.

Niveau d'emploi

La conjoncture économique de 1990 a entraîné une réduction du nombre total d'emplois au Canada soit, en moyenne, près de 200 000 emplois de moins qu'en 1989. Par contre, dans le secteur du transport, les chiffres révèlent une faible hausse : d'un peu plus de 471 000 employés en 1989 à 473 000 en 1990. Si l'on compare l'emploi dans l'ensemble du secteur du transport à celui dans les quatre modes de transport visé par l'Office, soit le transport aérien, ferroviaire et maritime ainsi que le camionnage, on constate que la proportion de ces modes a été ramenée à 56 p. 100 en 1990, soit 4 p. 100 de moins qu'un an plus tôt.

Dans le secteur ferroviaire, le niveau de l'emploi a baissé de 7,6 p. 100 en 1990. Depuis 1980, plus de 46 000 emplois sont disparus dans ce secteur. CN a également annoncé sa décision de supprimer, au niveau de l'administration et de la gestion, 1 500 postes non syndiqués, le tout devant se faire par attrition et par voie de propositions d'indemnités de départ. La mise en application de ces mesures était prévue pour 1991. En outre, CN éliminera 556 postes de serre-freins. Cette décision découle d'un accord conclu avec le syndicat en 1978 qui prévoyait la suppression d'un poste de serre-freins par équipe de marchandises. Un deuxième accord a été conclu en 1982, mais le taux d'attrition chez les serre-freins est demeuré faible.

*Une décision de la Cour
suprême pourrait
éventuellement favoriser le
transfert de lignes
ferroviaires.*

*Alors que le nombre
d'emplois a diminué dans
l'ensemble du Canada en
1990, on a signalé une
faible augmentation dans le
secteur du transport.*

*Dans le secteur ferroviaire,
la tendance à la baisse du
niveau d'emploi s'est
maintenue...*

Introduction

Ce chapitre porte non seulement sur le niveau d'emploi dans l'industrie du transport en 1990, mais aussi sur certains aspects des relations patronales-syndicales. Ce sujet doit d'ailleurs être abordé spécifiquement dans l'examen complet de 1992. L'annexe F présente des chiffres sur la période de 1978 à 1990, chiffres qui servent de fondement à la majeure partie de l'analyse qui suit.

Dans le secteur du transport, en 1990, une attention particulière a été accordée aux programmes de formation des employés. Les programmes proposés au personnel, dans le transport ferroviaire et aérien, ont été axés sur l'acquisition des compétences

En 1990, dans le secteur du transport, l'accent a été mis sur la formation des employés et sur des questions reliées aux ressources humaines.

« L'industrie canadienne du camionnage : défis des ressources humaines et possibilités d'emploi »

Dans le camionnage, le poste le plus critique est celui du chauffeur. La formation donnée aux chauffeurs n'a pas suivi l'accroissement des exigences auxquelles doivent satisfaire ces derniers, si bien qu'il y a une pénurie de chauffeurs compétents, surtout dans le secteur du transport pour compte d'autrui de charges complètes sur longue distance. Pour les entreprises qui ont largement recours aux voituriers-remorqueurs, les difficultés sont encore plus graves. Le problème est de nature nationale, et non régionale, et il ne risque pas de se résorber, vu la croissance prévue dans le secteur du camionnage et le nombre élevé de chauffeurs qui doivent prendre leur retraite dans les années à venir.

Pour relever ces défis, une intervention concertée s'impose en matière de recrutement, de formation et de gestion suivie des ressources humaines.

Pour faciliter le recrutement, il est proposé de recourir à des techniques de sensibilisation aux possibilités de carrière offertes dans le secteur du camionnage en vue d'augmenter le nombre de postulants. En outre, les transporteurs doivent se doter de techniques plus efficaces de recrutement et de sélection pour engager parmi les personnes disponibles celles qui sont les plus compétentes.

Il importe d'adopter une approche en plusieurs étapes pour la formation des chauffeurs : formation de base, formation en cours d'emploi pour les chauffeurs sans expérience et perfectionnement pour les chauffeurs expérimentés.

Pour ce qui est de garder les bons chauffeurs au sein de l'industrie, soit l'une des facettes du problème des ressources humaines, l'étude recommande les mesures suivantes :

- meilleurs horaires de travail, qui diminuent les périodes d'absence de la maison;
- amélioration de la rémunération;
- reconnaissance et respect de la compétence et de la contribution des chauffeurs;
- relations plus professionnelles entre les voituriers-remorqueurs et les transporteurs;
- prise en considération des besoins des chauffeurs dans le choix des tracteurs;
- mise au point de programmes d'aide aux employés et acquisition de compétences en gestion des ressources humaines.

L'EMPLOI

Faits saillants de 1990

Niveau d'emploi

En 1990, le nombre moyen d'employés dans le camionnage ainsi que dans le transport ferroviaire et maritime a diminué.

Rémunérations

Dans le secteur du transport, c'est le camionnage qui a connu la plus faible augmentation annuelle moyenne des rémunérations hebdomadaires. Dans le transport ferroviaire et aérien, les hausses salariales ont été supérieures au taux d'inflation.

Règlements salariaux

En 1990, exception faite du règlement signé par BC Rail, aucun règlement salarial important dans le secteur du transport n'a donné lieu à des affrontements entre les employeurs et les syndicats. Avec une augmentation annuelle de 7,5 p. 100, c'est le règlement conclu par BC Rail qui a été le plus généreux. La hausse de 2 p. 100 obtenue par les conducteurs de locomotives des services de manœuvre et de desserte aux terminaux chez VIA Rail a été la plus faible.

Grèves et lock-out

En 1990, 0,7 p. 100 des jours-personnes ont été perdus à cause de grèves ou de lock-out dans les quatre modes de transport visés par le présent examen.

Le nombre des accidents mettant en cause des camions lourds a augmenté légèrement entre 1986 et 1988.

Le nombre de semi-remorques en cause dans des accidents mortels a augmenté légèrement entre 1986 et 1988, mais la proportion est restée relativement stable, à 5,8 p. 100 du nombre total d'accidents. Pour les autres types d'accidents mettant en cause des semi-remorques, pendant la même période, la proportion est également demeurée assez constante. Sur le total, les accidents causant des blessures ont représenté 1,2 p. 100 et ceux qui ont causé des dommages matériels seulement, 5,8 p. 100.

Services de transport par eau

En 1990, les statistiques du Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport démontrent que les accidents de navigation ont diminué de 5 p. 100. Toutefois, une augmentation du nombre d'accidents dans le secteur du transport par eau a été signalée dans les régions de l'Ouest et de Terre-Neuve.

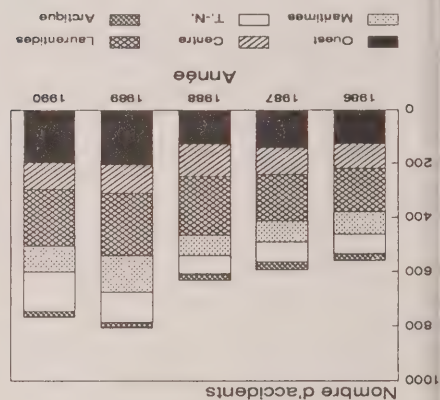
Bien que, pour l'ensemble du Canada, le nombre total d'accidents dans les services de navigation mettant des personnes en cause ait diminué de 3 p. 100 par rapport à 1989, une augmentation a été notée dans les régions du centre des Laurentides, de Terre-Neuve et de l'Arctique. Cependant, ces données sont préliminaires.

Les accidents maritimes ont fait moins de victimes en 1990 qu'en 1989, mais davantage qu'en 1986, 1987 et 1988. Bien qu'il n'y ait eu aucune victime, ni en 1989 ni en 1990, dans les opérations de réapprovisionnement de l'Arctique, un transporteur chargé des services de réapprovisionnement par eau sur le lac Athabasca a signalé une perte de vie en 1990.

Ni la promulgation de la LTN 1987 et de la LDCM, ni l'abrogation de la Loi sur les transports n'ont modifié les dispositions en matière de sécurité inscrites dans la Loi sur la marine marchande du Canada, la Loi sur la prévention de la pollution des eaux arctiques et la Loi sur le transport des marchandises dangereuses, lois dont l'application relève de Transports Canada.

Les statistiques sur les accidents dans le transport par eau sont demeurées pratiquement inchangées.

GRAPHIQUE 8.3
Pertes de vie et blessés par région dans le transport maritime



Nota : Ne tient pas compte des bateaux de pêche.

En fin d'année, les normes du Code national de sécurité étaient entrées en vigueur intégralement au Québec et en Alberta.

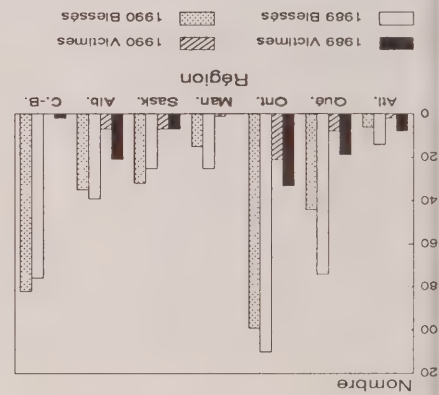
Normes du Code national de sécurité : Application à la fin de 1990

Norme et description	Territoires d'application
Profil des conducteurs et des transporteurs : identification et dossier de sécurité	T.-N., I.-P.-E., Qué., Ont., Sask., Alb., C.-B., Yuk., Man. (profil des conducteurs)
Classification des permis de conduire : permis au conducteur prévu pour le type de véhicule utilisé	les 12 provinces et territoires
ASVC : Alliance pour la sécurité des véhicules commerciaux, contrôle routier du conducteur et du véhicule	les 12 provinces et territoires
Formation des examinateurs : normes pour les examinateurs de conducteurs	les 12 provinces et territoires
Vérification des installations : dossiers des transporteurs devant faire l'objet de contrôles au terminus.	T.-N., N.-E., Qué., Ont., Sask., Alb., T.N.-O. Yuk.
Premiers soins : cours de base donné aux conducteurs (excl. Sask. et Qué.)	Yukon
Examens de conformité : conformité des demandeurs et des transporteurs aux critères d'aptitudes	I.-P.-E., N.-E., N.-B., Qué., Ont., Sask., Alb., C.-B., Yuk.
Heures de service : restriction des heures de conduite	T.-N., I.-P.-E., N.-B., N.-E., Qué., Ont., Man., Alb.
Épreuves de connaissance : pour chaque catégorie de permis de conduire	les 12 provinces et territoires
Sécurité et arrimage des charges : exigences pour l'arrimage des marchandises	les 12 provinces et territoires sauf I.-P.-E., Man., Sask.
Normes médicales : normes minimales pour les conducteurs, avec examens périodiques	les 12 provinces et territoires
Autocertification : formation donnée aux conducteurs par le transporteur (excl. T.-N., I.-P.-E. et T.N.-O.)	N.-E., N.-B.*., Qué., Ont., Man., Sask., Alb., C.-B.
Permis de conduire unique : un conducteur ne peut détenir qu'un seul permis canadien	les 12 provinces et territoires
Suspension : critères prévus pour la suspension immédiate du permis de conduire durant 24 heures (excl. Ont., N.-E. et I.-P.-E.) (aucune décision en Sask. et à T.-N.)	N.-B., Qué.*., Man., Alb., T.N.-O.
Entretien des véhicules : critères minimums d'entretien des composantes du véhicule	T.-N., Qué., Ont., Man., Sask., Alb., C.-B., Yuk., T.N.-O.
Ronde de vérification : inspection par le conducteur du véhicule avant et après l'utilisation (aucun document exigé en Alb.)	T.-N., I.-P.-E., N.-E., Qué., Ont., Alb., Yuk.
Échanges interprovinciaux de dossiers (EID) : une liaison informatique permettant d'échanger des renseignements sur le profil des conducteurs et des transporteurs. Sans être une norme du Code national de sécurité, les EID sont un moyen indispensable pour contrôler la sécurité. Ils sont inclus dans les ententes de financement conclues au titre du Code.	les 12 provinces et territoires

* partiellement en vigueur

Le nombre de victimes d'accidents ferroviaires mortels a été beaucoup plus faible.

GRAPHIQUE 8.2
Pertes de vie et blessés par région dans le transport ferroviaire



Services de camionnage

La LTR exige de Transports Canada une étude annuelle qui rend compte des progrès accomplis dans l'application des règles et des normes de sécurité routière et des tendances observées dans les accidents de la route mettant en cause des véhicules exploités par des entreprises extra-provinciales.

L'application d'un code national de sécurité uniforme est un élément-clé de cette loi. Dans quelques territoires ou provinces, l'application de certaines de ces normes a été considérablement retardée, mais le Code devrait être en place intégralement d'ici juin 1991. Le tableau de la page suivante montre l'avancement de l'application du Code dans chaque province et territoire à la fin de 1990.

Étant donné les écarts qui subsistent en matière d'application en Alberta et en Saskatchewan, la réglementation sur les heures de service demeurerait litigieuse. Mais, en fin d'année, une solution négociée d'ordre administratif entre le gouvernement fédéral et ces deux provinces a assuré l'application uniforme de la réglementation fédérale partout au Canada.

Il est impossible de faire une analyse des tendances, des données statistiques comparables n'étant pas disponibles, mais on peut formuler quelques observations fondées sur les données recueillies de 1986 à 1988.

Les chiffres révèlent une augmentation constante du nombre de camions porteurs en cause dans des accidents mortels, puisque, entre 1986 et 1988, la proportion est passée de 2,5 à 3,5 p. 100. C'est presque uniquement dans les trois plus grandes provinces, l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, qu'on relève une augmentation du nombre de camions lourds en cause dans tous les types d'accident. Fait à noter, l'augmentation est particulièrement flagrante dans le cas des camions ordinaires alors qu'elle est moins forte pour les semi-remorques.

Comme le précise la *LTN 1987*, la sécurité est l'un des principaux objectifs de la Politique nationale des transports. Comme l'Office doit effectuer son examen en tenant compte de cette politique, la présente section contient un bref aperçu de l'information de 1990 ayant trait à la sécurité dans les transports.

Services aériens

Les éléments relatifs à la sécurité du transport aérien au Canada sont régis principalement par la *Loi sur l'aéronautique*, remaniée en profondeur en 1985 afin d'assurer le maintien de normes élevées de sécurité. En outre, la *Loi de 1989 sur le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport et la sécurité des transports* a établi un nouvel organisme, le Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, chargé de faire enquête sur tous les incidents de transport et de faire des recommandations en matière de sécurité.

Selon les données statistiques préliminaires de 1990 établies par le Bureau canadien d'enquête, le nombre d'accidents, mortels ou non, mettant en cause des avions commerciaux immatriculés au Canada et le nombre de victimes d'accidents mortels ont diminué en 1990 par rapport à 1989. Pour la deuxième année consécutive, les grands transporteurs, Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International, n'ont eu aucun accident au cours de 1990, pas plus que d'accidents mortels pour la septième année consécutive.

La forte diminution du nombre de victimes d'accidents mortels enregistrés en 1990 par rapport à 1989 s'explique par l'accident survenu en mars 1989 à Dryden, en Ontario, et au cours duquel 24 personnes ont perdu la vie. Même en excluant les victimes de cet accident, la diminution du nombre des victimes entre 1989 et 1990 aurait tout de même été appréciable.

La législation canadienne exige que soient signalés certains types d'« incidents » qui ne sont pas considérés comme des accidents. Un peu plus de 600 ont été signalés au cours de chacune des trois dernières années.

Services ferroviaires

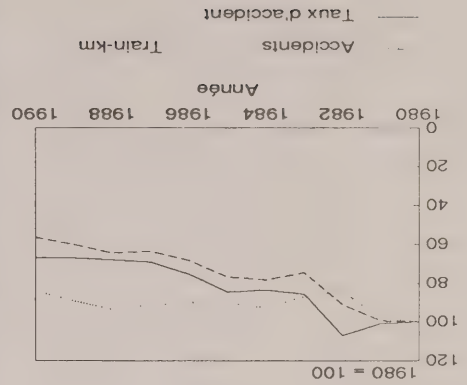
La sécurité ferroviaire au Canada relève de Transports Canada.

Selon les données préliminaires pour 1990 du Bureau canadien d'enquête sur les accidents de transport, le nombre total d'accidents ferroviaires (collisions, déraillements et aux passages à niveau) a diminué de 5,4 p. 100. La réduction de 18,6 p. 100 des accidents aux passages à niveau et de 11,6 p. 100 des accidents sur la voie principale sont les principaux facteurs qui expliquent la baisse. Par contre, les accidents dans les gares ont augmenté de 26,9 p. 100.

Selon les estimations, le nombre de train-kilomètres parcourus en 1990 aurait diminué de 5,9 p. 100 par rapport à 1989. Donc, malgré une baisse du nombre d'accidents, en chiffres absolus, le taux d'accidents par million de train-kilomètres est demeuré le même que celui observé en 1989, soit 6,5. Sur une période de dix ans, le graphique 8.1 illustre la tendance du taux d'accidents ferroviaires par train-kilomètre. Bien que le nombre d'accidents soit à la baisse, le taux d'accidents est demeuré relativement constant depuis 1987.

Chez les transporteurs aériens commerciaux, le nombre d'accidents, d'accidents mortels et de victimes d'accidents mortels a été à la baisse en 1990.

GRAPHIQUE 8.1
Taux d'accidents ferroviaires - accidents par train-km



LA SÉCURITÉ

Faits saillants de 1990

Victimes d'accidents mortels

Les données de 1990 sur la sécurité révèlent une diminution du nombre de victimes d'accidents mortels dans les services aériens, ferroviaires et maritimes. Les données ayant trait à la sécurité dans les services de camionnage n'étaient pas disponibles.

Accidents

Les grands transporteurs aériens n'ont eu à signaler aucun accident en 1990. Le nombre d'accidents de train a baissé au Canada atlantique, au Québec, au Manitoba et en Alberta. Quant aux accidents dans le transport par eau, il y a eu, dans l'ensemble du pays, une diminution de 5 p. 100.

Code national de sécurité

À la fin de l'année, toutes les normes du Code national de sécurité entraient en vigueur au Québec et en Alberta. Dans les autres provinces, les normes qui ne sont pas encore en vigueur devraient être en place vers le milieu de 1991.

La Commission de Halifax-Dartmouth estime que la liaison D&H risque de faire perdre du trafic à Halifax au profit des ports américains.

d'initiatives pour se positionner face à une éminente intégration complète du marché nord-américain. Les répercussions sur la concurrence de ces services de conteneurs superposés, mentionnées précédemment, sont très étendues. Tous ces services, conçus pour acheminer les marchandises provenant d'Extrême-Orient, doivent avoir des charges de retour pour assurer leur rentabilité. Il peut s'agir de trafic ferroviaire intérieur ou transfrontalier, mais aussi de trafic relié aux échanges canadiens ou américains avec le reste du monde. Ces nouvelles stratégies ferroviaires élaborées par les compagnies de navigation de transport de conteneurs ont brouillé les distinctions traditionnelles entre fret intérieur, transfrontalier et international.

Pendant des années, une capacité excessive sur plusieurs routes maritimes a empêché les compagnies de navigation de transmettre leurs augmentations de frais dans leur structure tarifaire. Nombre de ces compagnies achètent des navires plus gros pour réduire leurs frais d'exploitation, mais l'utilisation de ces bâtiments se traduit souvent par un nombre plus restreint de ports d'escale. Cette réalité a pour conséquence d'aviver la concurrence entre les ports qui se disputent la clientèle de ces navires.

La Commission de développement du port de Halifax-Dartmouth a exprimé la crainte que l'acquisition de D&H par CP Rail ne fasse perdre du trafic à Halifax au profit des ports américains de la côte est. L'administration portuaire de Montréal a souligné que le coût du transport ferroviaire entre Montréal et les marchés du Midwest américain était plus élevé que le coût du transport de surface représenté jusqu'à 50 p. 100 des coûts de transport intermodal entre l'Amérique du Nord et l'Europe, les ports américains peuvent détenir un avantage sur leurs concurrents canadiens pour la partie terrestre du transport. Cet avantage sur le terrain mérite qu'on s'y attarde en fonction de l'observation faite par les compagnies ferroviaires canadiennes sur leur charge fiscale plus lourde que celle des compagnies américaines.

La menace que représente l'expansion de CP Rail aux États-Unis pour les ports de Montréal et d'Halifax est liée à la compétitivité comparative des systèmes intermodaux des ports canadiens par rapport à ceux des concurrents américains. Avant l'acquisition de D&H, CP Rail avait conclu un accord d'interconnexion avec Conrail visant à augmenter le trafic dans le couloir Montréal-New York.

La compétitivité des différents itinéraires possibles pour le transport des marchandises canadiennes et/ou américaines est dictée par un certain nombre de facteurs, dont l'emplacement, les installations, l'accès maritime et terrestre, l'efficacité, les coûts comparatifs de quaiage et de manutention des différents ports, le matériel utilisé, les campagnes de commercialisation, le taux de change, le temps de transit total (y compris le temps d'escale du navire) et les frais de transport terrestre. D'autres éléments interviennent également sur la compétitivité : activités physiques et de recherches d'information nécessaires pour la distribution, la réception ou l'échange des marchandises et des denrées, notamment l'assemblage du fret, l'emballage, la constitution des unités, l'entreposage, la manutention et l'inspection.

Dans les services de transport intermodal, il faut envisager la concurrence dans un contexte de globalisation. La concurrence évolue, passant d'une concurrence entre entreprises de transport dans un mode donné à une autre vers des systèmes intégrés de transport, qui utilisent diverses combinaisons de services de transport pour mieux répondre aux besoins des expéditeurs. Pour ces derniers, le résultat final a été décrit en ces termes par plus d'un intéressé : la qualité du service offert est liée à l'importance de la concurrence prévalant.

Ports

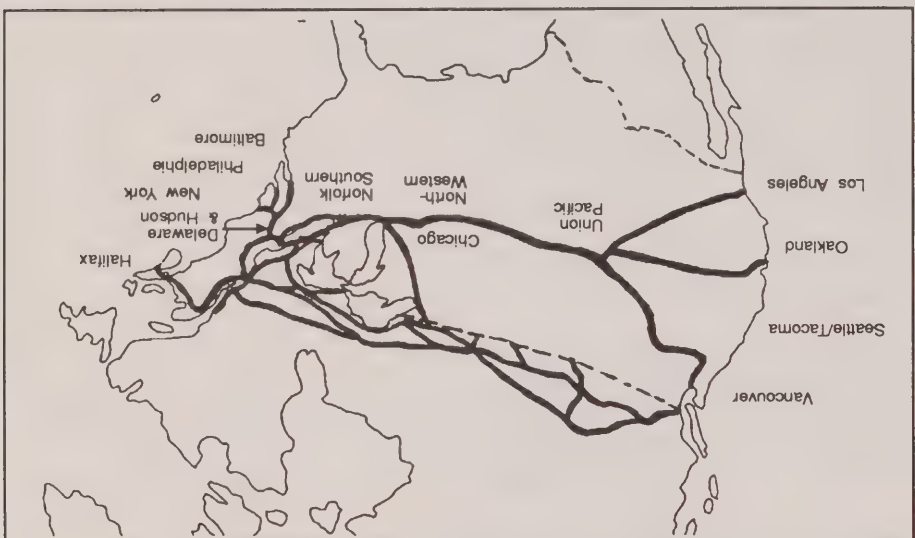
Le trafic conteneurisé acheminé par les ports canadiens a atteint un nouveau sommet en 1990.

Par rapport à 1989, le volume total des marchandises manutentionnées dans les ports canadiens a augmenté en 1990 dans les catégories suivantes : vrac solide et liquide, grain et trafic conteneurisé. Le tonnage de ce dernier a augmenté de 3,8 p. 100, atteignant un sommet sans précédent de 12,9 millions de tonnes. Vancouver, Montréal et Halifax, les trois plus grands ports canadiens qui manutentionnent les conteneurs, ont tous vu augmenter le tonnage de leur trafic de conteneurs en 1990 avec des hausses respectives de 2,4, 7,4 et 0,5 p. 100. Évalué en EVP, le trafic a augmenté globalement de 3,6 p. 100. Il y a eu cependant une baisse de 2 p. 100 à Halifax.

Concurrence

Les nouveaux services de conteneurs superposés ajoutent une autre source de concurrence sur le marché. Ces services, qui réduisent le temps de transit et pratiquent des tarifs compétitifs par rapport à ceux du camionnage et des services ferroviaires classiques, ont avivé la concurrence entre les ports nord-américains. Avec le transbordement de conteneurs des navires sur les services ferroviaires de conteneurs superposés, une partie importante du trafic, qui suivait antérieurement un trajet par le canal de Panama et les ports de l'Atlantique, a été détournée vers les ports de l'Ouest avec une portion du trajet faite par transport de surface. La baisse d'activité dans les ports de la côte est qui en a résulté a amené ces derniers à se disputer plus àprement le trafic restant.

Les initiatives de transport par conteneurs superposés ont créé sur le marché l'émergence d'une nouvelle force concurrentielle.



La carte indique les itinéraires des services de conteneurs superposés entre la côte ouest des États-Unis et le Canada central, les principales lignes des deux grandes compagnies ferroviaires canadiennes et le réseau D&H. Elle ne représente qu'une infime partie du réseau ferroviaire américain, extrêmement complexe, qui a beaucoup d'autres points de contact avec le réseau canadien. Pourtant, cette illustration simplifiée montre d'importants couloirs utilisés pour l'acheminement de trafic conteneurisé Canada/E.-U., tant intérieur qu'international. Les décisions prises récemment par les compagnies ferroviaires canadiennes et américaines, soit conteneurs superposés, acquisitions et investissements, sont autant

L'importance relative du trafic intermodal dans le trafic total des deux grandes compagnies ferroviaires a diminué légèrement de 1989 à 1990. En effet, la proportion est passée de 7 p. 100 en 1989 à 6,8 p. 100 en 1990. Étant donné que 70 p. 100 du trafic intermodal des compagnies ferroviaires est acheminé dans des conteneurs, surtout réservés au transport de produits ouverts, la récession et son incidence sur le secteur de la fabrication sont les grandes causes de la diminution de ce type de trafic.

Les changements de volume du trafic intermodal des compagnies ferroviaires ont varié d'une région à l'autre. Ainsi, le Canada atlantique, comme point d'origine du trafic intermodal, a signalé la plus forte augmentation par rapport à 1989, les seules autres augmentations étant enregistrées en Saskatchewan ainsi que dans les importations transitant par la côte ouest. Comme points de destination, l'Alberta, la Saskatchewan, le Québec et le Canada atlantique ont enregistré en 1990 un accroissement du trafic intermodal ferroviaire; il y a eu aussi augmentation du volume attribuable aux exportations. Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires canadiennes, à destination et en provenance des États-Unis, a diminué de 1989 à 1990, le tout s'expliquant par la performance de l'économie américaine et l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine.

Entreprises de camionnage

Parmi les transporteurs routiers qui ont participé au programme d'entrevues de l'Office, 53 p. 100 ont déclaré avoir des activités liées au transport intermodal, surtout des transporteurs de marchandises générales en charges complètes ou lots brisés. La moitié de ceux qui ont dit s'occuper de transport intermodal sont des petits transporteurs, le tiers sont des grandes entreprises, les transporteurs de taille moyenne représentant le reste.

Invités à comparer le volume de leur trafic intermodal en 1989 et en 1990, 35 p. 100 des transporteurs ont signalé une augmentation, 30 p. 100 une diminution, tandis que les autres estimaient que leur trafic n'avait guère changé d'une année à l'autre. Les augmentations ont été signalées surtout par les transporteurs établis dans le Canada atlantique, mais également par des transporteurs de toutes les autres régions. En majorité, ce sont des grandes et des petites entreprises qui ont signalé une augmentation entre 1989 et 1990. Cependant, au Québec et en Ontario, les groupes possédant des parcs de plus de 500 tracteurs ou de moins de 50 tracteurs ont rapporté une diminution du trafic.

La plupart des entreprises de camionnage offrant un service intermodal ont dit accepter ce genre de trafic pour équilibrer l'utilisation de leur parc de remorques. Les camionneurs qui s'occupent activement de transport intermodal ont déployé de grands efforts pour attirer ce type de trafic, mais seulement pour le trafic qui cadre bien avec leurs activités. Certains transporteurs ont expliqué leur participation au transport intermodal par la faiblesse des tarifs ferroviaires pour services de ferroutage.

Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires en provenance et à destination du Canada atlantique a augmenté.

La plupart des entreprises de camionnage ont déclaré avoir acheminé du trafic intermodal pour équilibrer l'utilisation de leur parc de remorques.

Sur la côte ouest, un certain nombre d'exploitants ont parlé des problèmes de relations de travail éprouvés par CN pendant une partie de l'année et qui ont ralenti les services ferroviaires à destination et en provenance de leurs installations. Ils ont aussi évoqué, lors des périodes de pointe, les difficultés que suscite l'interconnexion des wagons d'autres compagnies ferroviaires vers leurs installations. Les conditions négociées dans les contrats confidentiels, les limites des zones d'interconnexion et l'utilisation conjointe des voies sont autant de nouvelles dispositions ayant une incidence sur les opérations des terminaux portuaires. L'évaluation globale faite par les exploitants de terminaux portuaires des divers services de transport à destination et en provenance de leurs installations ne diffère guère de celle effectuée par les expéditeurs. Les meilleures cotes vont au camionnage et aux compagnies de navigation. Le camionnage obtient une note élevée pour tous les critères de service tandis que les compagnies ferroviaires obtiennent d'un certain nombre d'exploitants des résultats médiocres pour certains critères comme l'interconnexion, la fiabilité et le temps de transit.

Trafic intermodal

Expéditeurs

Parmi les expéditeurs rejoins par l'enquête, 40 p. 100 d'entre eux font appel aux services de transport intermodal pour en moyenne 16 p. 100 de leur trafic. Pour le transport intérieur, les deux tiers des expéditeurs disent avoir traité directement avec les transporteurs pour voir aux dispositions sous-jacents à leurs besoins de transport intermodal, mais le tiers d'entre eux ont aussi fait appel à des intermédiaires. Quant au transport transfrontalier, 54 p. 100 des expéditeurs ont traité directement avec les transporteurs, et la moitié d'entre eux ont aussi traité avec des intermédiaires. La situation est bien différente pour le transport international, car la majorité des expéditeurs se fient à des intermédiaires. Les expéditeurs affirmant avoir traité directement avec les transporteurs déclarent confier aux services de transport intermodal une plus grande partie de leur trafic que ce n'est le cas pour ceux qui s'en remettent à des intermédiaires. En 1990, les expéditeurs qui ont augmenté leur trafic intermodal déclarent des hausses moyennes de tarif inférieures à celles des expéditeurs qui ont simplement maintenu ou diminué le volume de ce trafic, peu importe le service, qu'il soit intérieur, transfrontalier ou international.

Compagnies ferroviaires

Dans l'ensemble, le volume du trafic intermodal des compagnies ferroviaires en 1990, soit 12,6 millions de tonnes, a été inférieur de 3,1 p. 100 à celui de 1989, ce qui est une baisse marquée étant donné l'accroissement rapporté pour l'ensemble du trafic ferroviaire. Ce fléchissement du trafic intermodal est attribuable à la diminution enregistrée dans le transport de conteneurs et de remorques sur wagon-plat par CN ainsi que dans le transport de remorques sur wagon-plat par CP Rail. Au sujet de cette dernière compagnie, elle a réussi à accroître en 1990 son trafic de conteneurs liés au commerce international (exportations et importations), en transportant environ 300 000 tonnes de plus qu'en 1989.

Le trafic intermodal des compagnies ferroviaires a chuté en 1990.

Pour le transport intérieur et transfrontalier, les expéditeurs ayant fait affaire directement avec les transporteurs ont obtenu de meilleurs tarifs pour le transport intermodal.

Services de transport intermodal

Point de vue des expéditeurs

D'après l'enquête menée par l'Office auprès des expéditeurs, ces derniers ont eu recours davantage aux services de transport intermodal dans les secteurs d'activité suivants : produits alimentaires, produits chimiques et leurs dérivés, produits métalliques ouverts, papiers et produits connexes, commerce de gros, produits de plastique, produits électroniques et électroniques.

En 1990, les expéditeurs ont signalé des augmentations moyennes du prix unitaire du transport intermodal variant entre 1,5 p. 100 pour les services intérieurs et 2 p. 100 pour les services internationaux. Pour les services transfrontaliers, l'augmentation moyenne a été de 1,7 p. 100.

Environ 13 p. 100 des expéditeurs utilisant des services de transport intermodal ont fait état d'une modification du volume de leur trafic intermodal en 1990, laquelle est attribuable aux conditions offertes par les transporteurs canadiens, incluant des variations marginales dans les prix du transport intermodal. Près de 80 p. 100 de ceux soutenant avoir modifié le volume de leur trafic intermodal en raison des conditions du service de transport intermodal ont déclaré que ce volume avait augmenté. De ce groupe, un cinquième était des expéditeurs du Canada atlantique.

Les améliorations signalées dans les services intermodaux portent surtout sur les services intérieurs et transfrontaliers. La fréquence et la fiabilité du service, de même que la coopération des transporteurs et la qualité du service, sont au nombre des critères de service pour lesquels un nombre appréciable d'expéditeurs ont signalé une amélioration.

Point de vue des exploitants de terminaux portuaires

Les exploitants des terminaux portuaires représentent des atouts importants dans les systèmes de transport intermodal. Le succès de leurs activités dépend de leur capacité à coordonner leurs opérations en tenant compte du déroulement de toutes les autres activités de nature logistique intervenant dans le transport des marchandises, depuis le lieu de production jusqu'au point où se manifeste la demande ou jusqu'au consommateur.

Le choix des modes de transport à utiliser est dicté par les combinaisons tarif/service pouvant être offert par chaque transporteur. Comme le camionnage est plus compétitif à cet égard, il semble y avoir une tendance vers une préférence pour le camion au train pour certains types de trafic. Les exploitants des terminaux portuaires sont conscients de leur importance stratégique pour le commerce extérieur des expéditeurs. Parallèlement, les échanges commerciaux du Canada dépendent de la compétitivité et de la performance des liens intermodaux essentiels. Aux yeux de certains exploitants, les dispositions sur l'interconnexion entre compagnies ferroviaires ne permettent pas une vraie concurrence entre celles-ci, et ils préféreraient une politique de libre accès aux installations portuaires afin d'améliorer la compétitivité du réseau portuaire canadien.

En 1990, les expéditeurs ont noté une amélioration des services intérieurs et transfrontaliers de transport intermodal.

Les combinaisons tarif/service proposées par chaque transporteur dictent le choix des modes de transport pour la cueillette et la livraison aux terminaux portuaires.

En 1990, les deux grandes compagnies ferroviaires canadiennes ont fait d'importants investissements liés au transport intermodal.

CN a annoncé son intention d'acheter 500 conteneurs d'aluminium construits au Canada afin de transporter des marchandises qui, présentement, sont acheminées exclusivement pour les longues distances dans des remorques de camion placées sur des wagons-plats de chemin de fer. Cette décision s'inscrit dans le plan du transporteur visant à acheminer, d'ici au milieu de la décennie, la plus grande partie de son trafic intermodal intérieur par conteneur. CN a aussi pris livraison de 100 nouveaux wagons capables de transporter des conteneurs sur deux niveaux ou des remorques d'une longueur de 53 pieds.

Entre la frontière américaine et Toronto et Montréal, CN doit relever les hauteurs libres sur ses lignes afin que les trains puissent transporter en superposition deux grands conteneurs utilisés dans les services intérieurs au lieu d'un petit et d'un grand, comme c'est le cas en ce moment. CN fait également des investissements pour relever les hauteurs libres dans le couloir Montréal-Moncton.

La construction du terminal intermodal de CP Rail à Vaughan, près de Toronto, a débuté en 1990 et devrait s'achever en 1991. La compagnie a aussi établi des installations intermodales à Detroit.

Outre ces investissements des compagnies ferroviaires dans le transport intermodal, certains exploitants de terminaux portuaires ont aussi acheté des ponts-portiques et du matériel connexe. Ils ont aussi fait l'acquisition de terrains supplémentaires pour les lignes d'accostage et développer de nouveaux systèmes d'échange électronique de données et de logistique pour contrôler tous les mouvements de trafic intermodal, y compris le registre de cargaison, la documentation et le contrôle des coûts.

Développement de la technologie du transport intermodal

En Saskatchewan, les essais ont débuté en 1990 sur un véhicule rail-route pour les courts trajets ferroviaires à faible volume. Le véhicule de traction est un tracteur routier modifié, doté de roues rétractables, capable de rouler sur la route et sur des voies ferrées à écartement normal. Il peut tirer jusqu'à huit wagons-ténies chargés de grain.

En 1990, de nouvelles technologies rail-route ont été mises à l'essai.

M.O.Q. est en train de développer une technologie similaire à celle utilisée pour le service RoadRailier aux États-Unis. Cette nouvelle technologie permettra le transfert de remorques des camions sur le rail et vice-versa par l'utilisation de bogies placés entre les remorques. Ce système comprend aussi un poste de commande à la place de la locomotive qui permet de surveiller la propulsion du train par des unités motrices intégralement automatisées, disposées environ à toutes les 10 remorques.

En 1990, les besoins grandissants des expéditeurs en services de transport intermodal porte à porte, ou rampe de chargement à rampe de chargement, ont suscité la formation d'alliances inédites dans le transport, l'ajout de nouveaux liens intermodaux ou la modification des services existants de transport intermodal.

Au Canada :

- un lien intermodal entre le centre de distribution de conteneurs du port de Toronto et New York a été annoncé par Highland Transport, division de CP Trucks;
- Cast, une compagnie de navigation utilisant des conteneurs, a décidé d'opter pour le camionnage pour la plupart de ses besoins de transport de surface dans le couloir acheminant Montréal-Toronto, ce qui s'est révélé une perte de trafic pour CP Rail.

Aux États-Unis :

- un nouveau service de transport intermodal pour les charges partielles de camion, connu sous le nom de Sea-Land Express, a été offert aux expéditeurs acheminant des marchandises d'Asie vers le marché californien. Sea-Land Service Inc., d'Edison, au New Jersey, s'est alliée à Industrial Freight System Inc., une importante entreprise privée de Californie spécialisée dans le transport de lots brisés par camion. Ce service permet l'expédition de marchandises sur des navires qui assurent des liaisons régulières, le dédouanement et la distribution sur tout le territoire de l'État avec un seul connaissance;

Division de CP Trucks, Highland Transport a assuré la liaison entre le centre de distribution de conteneurs de Toronto et New York.

J.B. Hunt et Santa Fe ont inauguré un service commun de transport intermodal.

- l'un des principaux transporteurs par camion reconnu pour son service de qualité, J.B. Hunt Transport Inc., et Atchison, Topeka & Santa Fe Railway ont établi un lien entre leurs services informatiques et uni leurs efforts dans une entreprise commune de transport intermodal, Quantum. Ce service, offert dans le couloir Chicago-Los Angeles pour le transport de marchandises acheminées par camion sur de longues distances, est mis en marche par J.B. Hunt, seul point de contact entre l'expéditeur et Quantum. La pénurie de chauffeurs s'est avérée un facteur important menant à cette initiative de J.B. Hunt;
- Hub Group Inc., une entreprise établie à Chicago et qui sert d'agent aux expéditeurs, a inauguré un service de transport intermodal de porte à porte et de rampe de chargement à rampe de chargement, nommé Bantam, avec Atchison, Topeka & Santa Fe Railway entre Los Angeles et Chicago et Detroit.

Bien qu'elles ne soient pas toujours fructueuses, les affiliations entre camionneurs et compagnies ferroviaires semblent faire partie intégrante des stratégies des transporteurs aux États-Unis alors que ce type d'association est moins fréquent au Canada. La relation intermodale qui s'est établie entre les camionneurs et les compagnies ferroviaires est liée au poids et à la dimension des véhicules autorisés sur le réseau routier.

Investissements dans le transport intermodal en 1990

Compte tenu de l'accroissement du trafic de conteneurs, la participation de CN à divers services de transport intermodal a nécessité la modernisation de ses terminaux de Brampton et de Montréal. La somme de 15 millions de dollars a été dépensée pour l'achat d'équipement en vue de l'implantation d'un service de transport intérieur de conteneurs superposés entre Moncton, Montréal et Toronto. CN a également étendu son service Laser entre Toronto et l'ouest du Canada.

Toronto-Montréal et exploite un service intérieur (E.-U.-Canada) sur cette même ligne.

Sea-Land Service a étendu son service hebdomadaire de conteneurs superposés entre Tacoma et Chicago jusqu'à Toronto et Montréal. Là encore, c'est CN qui assure la liaison ferroviaire au Canada.

Avec comme objectif d'obtenir une plus grande part des échanges croissants entre le Canada et les pays de la Ceinture du Pacifique, APL a inauguré en 1990 un service de conteneurs superposés reliant la côte ouest des États-Unis (Los Angeles, Seattle et Oakland) directement à Toronto et Montréal. Elle concurrencie directement les services de Maersk, de « K » Line et de Sea-Land. Le service hebdomadaire d'APL utilise également pour le transport des conteneurs les voies d'Union Pacific, de Norfolk Southern et de CN.

Vers la fin de 1990, CN a rétabli son service ferroviaire de conteneurs superposés entre Vancouver et Toronto. Il s'agit d'un service semblable à celui qui a été implanté puis abandonné en 1989. Au lieu de l'offrir à toute la clientèle comme il l'avait fait antérieurement, CN opère ce service pour un seul client, la ligne OOCL, qui garantit le volume de trafic. Pour le transport des conteneurs d'Asie, ce service hebdomadaire aller-retour concurrence les services déjà mentionnés qui sont offerts à partir de Seattle/Tacoma.

La participation de CN à ces systèmes de transport intermodal reflète sa décision de jouer le rôle de grossiste, et non de détaillant, auprès des compagnies de navigation transpacifique. En d'autres termes, CN vend la capacité du train lui-même, la réservant aux besoins d'un seul client. CP Rail vend toujours ses services au détail, chargeant les conteneurs de différentes compagnies de navigation à bord d'un même train.

Acquisitions et affiliations

En 1990, CP Rail a fait l'acquisition de la compagnie ferroviaire D&H. Il s'agit d'une compagnie ferroviaire américaine dont la ligne s'étend de la frontière du Canada jusqu'à Nineveh, dans l'État de New York, où elle bifurque vers Binghamton et Buffalo d'une part, et vers Washington, Philadelphie et les ports de New York et du New Jersey d'autre part. Cette acquisition a été rendue possible par un accord avec Conrail sur les conditions régissant tous les droits de circulation de D&H sur ses lignes, y compris le droit de desservir le terminal d'Oak Island, adjacent à la gare de triage d'Oak Island et principale installation de transport intermodal de Conrail dans les ports de New York et du New Jersey, ainsi que les nouvelles installations intermodales construites à Philadelphie. Ainsi, le port de Philadelphie est devenu le seul port de la côte est desservi par trois grands réseaux ferroviaires : Conrail, CSX Transportation et CP Rail. L'accord prévoit également un raccordement direct entre les voies de CP Rail et de D&H au moyen des voies de Conrail entre Buffalo et Niagara Falls, dans l'État de New York.

L'acquisition de D&H accentue l'expansion de CP Rail aux États-Unis et ouvre des débouchés dans la région populeuse du nord-est américain. Ainsi, Canada Maritime, une compagnie de navigation appartenant en partie au Canadien Pacifique et desservant le port de Montréal, peut maintenant desservir cette région des États-Unis non seulement par camionnage, mais aussi par la compagnie ferroviaire D&H. Le tout ouvre la possibilité pour Canada Maritime d'abaisser ses coûts, d'étendre sa région de desserte et d'attirer le trafic additionnel nécessaire pour remplir ses nouveaux navires plus grands.

L'acquisition du réseau ferroviaire de D&H a donné au réseau de CP Rail l'accès aux installations de transport intermodal de la côte est des États-Unis.

CN a rétabli entre Vancouver et Toronto un service ferroviaire à conteneurs superposés pour répondre aux besoins de la ligne OOCL.

Transport intermodal

Désormais, les activités liées au transport intermodal sont intégrées au réseau de transport nord-américain et à l'économie mondiale. Les systèmes liés au transport intermodal exigent des alliances entre un certain nombre d'entreprises et d'autorités du secteur de la distribution : compagnies ferroviaires, entreprises de camionnage, compagnies de navigation, agents maritimes, ports, transitaires, courtiers en douane, exploitants de port et expéditeurs. Des services spécialisés de transport intermodal sont maintenant offerts dans la plupart des couloirs-clés du réseau nord-américain de transport.

Faits nouveaux en 1990

Service ferroviaire de conteneurs superposés

L'expansion récente des systèmes intermodaux est liée au changement le plus important à survenir dans le réseau ferroviaire intérieur depuis la conversion des locomotives à vapeur aux locomotives diesel, en l'occurrence la révolution du wagon à deux niveaux. Avec la conteneurisation, ce système a intégré les opérations de divers modes de transport et transformé les ports et terminaux en installations de transfert intermodal.

En 1990, les systèmes de jonction intermodale (encadré) ont continué de se développer. Des exploitants américains de services de transport intermodal ont étendu la desserte de leurs services de conteneurs superposés en dehors des principaux couloirs américains vers des marchés de deuxième et troisième niveaux, dont le Canada central.

Dans la plupart des cas, les systèmes de jonction intermodale qui desservent le Canada ont une chose en commun : la partie transport de surface est contrôlée par des compagnies de navigation desservant le marché nord-américain telle que American President Lines (APL), Sea-Land, « K » Line et Maersk. Ces lignes contiennent le trajet suivi pour l'acheminement des marchandises, assurant le transport sur un seul connaissement depuis le point d'origine jusqu'à la destination, alliant transport maritime, chemin de fer et camionnage.

Créée en 1986 par « K » Line pour gérer l'exploitation de services de conteneurs superposés, Rail-Bridge Corporation avait déjà étendu en 1988 son service Tacoma-Chicago jusqu'à Welland, près de Toronto, et à Montréal en 1989, assurant ainsi une liaison avec les marchés asiatiques. Rail-Bridge chargeait 35 wagons avec 350 EVP (unité ou conteneur équivalent de 20 pieds) par semaine à Tacoma, dont la majeure partie était destinée au Canada. En 1990, d'autres services concurrents Rail-Bridge ont été prolongés pour rejoindre le Canada central. Offert par Maersk, le service hebdomadaire de conteneurs superposés entre Tacoma et les États de l'est américain a été étendu jusqu'au Canada central. Il transporte des conteneurs en provenance d'Extrême-Orient via trois compagnies ferroviaires, soit Union Pacific, Chicago North Western, Norfolk Southern, ainsi que les lignes de CN. Maersk charge environ 15 wagons par semaine entre Tacoma et

Systèmes de jonction intermodale

La partie terrestre du transport intermodal est désignée par les expressions suivantes :

trafic de jonction terrestre, soit l'acheminement des marchandises transportées sur un seul connaissement, par exemple d'Asie en Europe en passant par l'Amérique du Nord;

trafic de minijonction, soit le transport vers une ville portuaire sur la côte opposée;

trafic de microjonction, soit le transport entre un port et une destination située à l'intérieur des terres.

En coopération avec CN, un certain nombre de services ferroviaires de conteneurs superposés à partir des ports de la côte ouest américaine ont été prolongés jusqu'au Canada central.

Faits saillants de 1990

Services de conteneurs superposés

À partir des ports américains de la côte ouest, le Canada central a été relié aux services de conteneurs superposés des États-Unis, et CN a rétabli ce type de service entre Vancouver et Toronto, réservé à la ligne Orient Overseas Container Line (OOCL).

Nouvelle technologie rail-route

Une nouvelle technologie rail-route était mise à l'essai en Saskatchewan pour le transport du grain, tandis qu'une autre technologie de transfert des remorques de camions à bord des trains était en développement au Québec.

Investissements importants dans le transport intermodal

Les deux grandes compagnies ferroviaires ont beaucoup investi dans leurs opérations liées au transport intermodal, rénouvant ou construisant des terminaux, acquérant du matériel et modifiant les hauteurs libres pour les conteneurs superposés.

Concurrence

Les services de transport intermodal ont intensifié la concurrence entre les ports. L'acquisition de la compagnie ferroviaire Delaware and Hudson (D&H) par CP Rail a fait craindre que le trafic de conteneurs entre Halifax et le Canada central ne soit détourné vers les ports américains de la côte est. Des systèmes intermodaux proposant des itinéraires différents se livrent concurrence pour le transport du fret lié au commerce canadien et américain.

Structure de l'industrie

Woodlands suspend ses services en 1990.

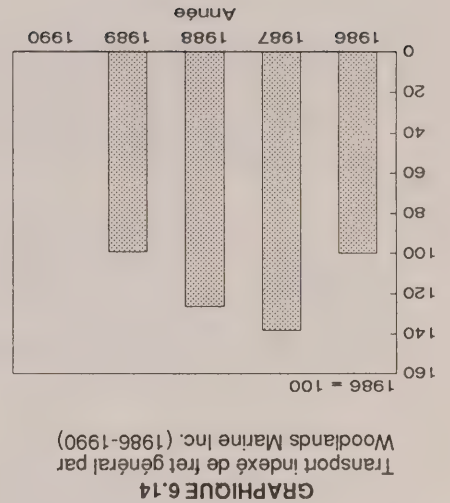
Seul transporteur en commun dans le réseau, la compagnie Woodlands Marine a été inactive pendant la saison de navigation de 1990. Lorsqu'a expiré l'accord d'affrètement, à la fin de la saison de 1989, les propriétaires du M.V. Woodlands, seul bateau de la compagnie, l'ont retiré du service et mis en vente. Après un certain nombre de tentatives infructueuses pour acquérir le bâtiment ou en trouver un autre, Woodlands a suspendu son service peu après le début de la saison de navigation de 1990. De 1986 à 1989, elle avait fourni un service régulier, transportant surtout des produits forestiers vers le sud, à partir de Thunder Bay, et des marchandises générales, telles que des produits en conserve et des véhicules vers le nord, à partir de Windsor.

La situation de Woodlands est tributaire de la décision d'une entreprise sur le M.V. Woodlands et non de la déréglementation du transport de fret général sur les Grands Lacs découlant de l'abrogation de la *Loi sur les transports* en 1988.

Faits nouveaux

Inquiets de l'avenir du transport de fret général sur les Grands Lacs, les ports de Thunder Bay et de Windsor se sont associés au ministère des Transports de l'Ontario pour commander une étude sur la demande d'un tel service. Intitulée « Market Potential of General Cargo Vessel on the Great Lakes », l'étude a été complétée en décembre 1990. Entre autres, elle traite des conditions préalables et du moment opportun de la reprise du transport de fret par eau, de la compétitivité de ce service selon l'acheminement de diverses marchandises, des coûts liés à divers niveaux de service et des efforts de commercialisation déployés par Woodlands Marine dans le passé.

L'étude conclut qu'un service de fret général utilisant le M.V. Woodlands est rentable, pourvu qu'au moins deux expéditeurs de produits forestiers du nord de l'Ontario s'engagent formellement à lui confier un volume raisonnable de fret vers le sud à partir de Thunder Bay et que les propriétaires vendent ce bateau à un prix raisonnable. Bien que ces expéditeurs semblent prêts à utiliser régulièrement le service s'il était rétabli, étant donné les engagements qu'ils ont pris pour l'année 1991, il est peu probable que le service puisse être inauguré de nouveau avant 1992.



LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Le transport de fret général sur les Grands Lacs

Faits saillants de 1990

Suspension des services de Woodlands Marine

La décision des propriétaires du M.V. Woodlands de reprendre le bateau et de le mettre en vente a laissé Woodlands Marine Inc. sans aucun équipement. Malgré de nombreux efforts, le transporteur n'a pu ni acquérir le bateau ni trouver une solution de rechange, ce qui l'a forcé à suspendre ses services de transport de fret général sur les Grands Lacs.

Le gouvernement ontarien et les ports ont examiné les besoins en service de transport de fret général sur les Grands Lacs

Des consultants ont déposé un rapport selon lequel il serait rentable de reprendre le service de transport de fret général sur les Grands Lacs à la condition que d'importants expéditeurs s'engagent à utiliser ce service régulièrement et qu'il soit possible d'acheter à un prix raisonnable le M.V. Woodlands.

Observations générales

La plupart des répondants s'accordent pour dire que les services de réapprovisionnement par eau sont nécessaires, la principale raison étant que le transport aérien coûte très cher. Beaucoup craignent pour la rentabilité de A. Frame et doutent que cette compagnie puisse continuer à offrir un service de réapprovisionnement.

De plus en plus, les expéditeurs de carburant en vrac estiment que les plans d'urgence pour protéger l'environnement et la sécurité d'exploitation sont des aspects importants dans le réseau.

Les expéditeurs se préoccupent aussi des problèmes de ponctualité des transporteurs par eau, des taux élevés de transport par chaland, de la fréquence du service et de l'indemnisation pour les avaries.

Incidence de la partie V

En 1990, A. Frame a affronté une certaine concurrence de la part d'un transporteur qui a profité des dispositions de la partie V pour acquérir un permis de réapprovisionnement. Pour la première fois depuis 1984, de nombreux usagers des services de réapprovisionnement par eau du réseau de l'Atahabasca ont eu le choix du transporteur auquel ils voulaient confier leurs marchandises.

Le recours aux dispositions de la partie V pour transférer un permis a rendu possible une concurrence accrue.

Les tarifs demeurent, de très loin, le plus important critère aux yeux des expéditeurs de l'Athabasca, suivi par la ponctualité et la fréquence des services.

TABLEAU 6.3

Évaluation faite par les expéditeurs de l'Athabasca des services de réapprovisionnement par eau

Critère	Très bon/bon (%)			Acceptable (%)			Médiocre/très médiocre (%)		
	1989	1990	1989	1989	1990	1989	1989	1990	1990
Fréquence	42	50	53	38	5	12			
Horaire	58	50	31	36	11	14			
Paiement des réclamations	75	61	19	30	6	9			
Flexibilité	63	54	32	25	5	21			
Ponctualité	48	35	47	42	5	23			
Prix/tarif	50	36	33	40	17	24			

Taux et concurrence

Près de la moitié des répondants mentionnent que les taux ont été plus élevés en 1990 pour les marchandises générales ou conteneurisées, soit la même proportion qu'en 1989. Des augmentations ont été signalées pour les taux de transport de carburant en vrac par 55 p. 100 des expéditeurs, contre 33 p. 100 en 1989.

En 1990, 20 p. 100 des expéditeurs de marchandises générales ou conteneurisées ont jugé les taux de fret excessifs, alors que la proportion était de 16 p. 100 en 1989. Quant au carburant en vrac, 44 p. 100 des expéditeurs ont jugé les taux excessifs, tout comme en 1989.

Malgré la présence d'un deuxième concurrent de première force dans le réseau, 46 p. 100 des répondants, contre 55 p. 100 en 1989, ont dit se considérer comme une clientèle captive d'un transporteur. Afin que les taux soient plus compétitifs et que le service s'améliore, 44 p. 100 des expéditeurs sentaient le besoin d'une plus grande concurrence dans le réseau, contre 30 p. 100 en 1989. Ceux qui s'opposent à une concurrence plus vive estiment que le volume à acheminer n'est pas suffisant pour soutenir un plus grand nombre de transporteurs dans le réseau.

Utilisation d'autres modes de transport

Le réseau routier hivernal et le transport aérien ont continué de soustraire du trafic aux transporteurs par eau. La majorité des expéditeurs utilisant les routes d'hiver, soit 56 p. 100 d'entre eux, ont déclaré expédier un plus fort tonnage par ce mode de transport que par chaland. Même si près de 75 p. cent des répondants ont dit se servir du transport aérien, la grande majorité ont expédié une proportion bien plus importante de leur trafic de marchandises par eau que par avion.

Un certain tonnage, autrefois transporté par chaland, a été acheminé par route hivernale.

Autres faits nouveaux

Les questions de concurrence, de taille de la flotte et d'efficacité des transporteurs dans le réseau de l'Athabasca restent fondamentales et continuent de dominer les discussions au sujet du réseau.

La Garde côtière s'est interrogée sur son avenir dans la région.

En juillet 1990, la Garde côtière canadienne (GCC) a rendu public un document de travail sur son rôle futur dans le réseau de l'Athabasca. La GCC a dit souhaiter abandonner les opérations de dragage dont elle est chargée dans l'Athabasca afin d'appuyer les services de réapprovisionnement par eau. Précursseur d'un mémoire au Cabinet, ce document exposait les avantages et les inconvénients des diverses possibilités de transport dans la région. Comme solution la plus rentable, il recommandait la construction d'une route toutes saisons entre Wollaston (Poirs North Landing) et Black Lake, en Saskatchewan, à l'extrémité est du lac Athabasca, ainsi qu'une route hivernale pour desservir Fort Chipewyan. En outre, il recommandait qu'après la saison de 1991, la GCC abandonne le dragage et le prêt des services d'aides à la navigation sur la rivière Athabasca et donne à contrat la prestation de tels services sur le lac.

En 1990, il y a eu un regain d'intérêt pour le démarrage d'une entreprise d'exportation de granit à partir de la région de Fort Chipewyan. Abandonné en 1989, ce projet était le noyau d'une nouvelle étude par des intérêts danois, en collaboration avec des bandes autochtones. Si cette initiative aboutissait, elle fournirait un important trafic de retour aux transporteurs des services de réapprovisionnement, ce qui en améliorerait la rentabilité.

Opinion des usagers

En 1990, dans le cadre de son enquête, l'Office a obtenu un plus grand nombre de réponses du réseau de l'Athabasca sur les services de réapprovisionnement par eau dans le Nord. Les répondants semblent représenter la plupart, sinon tous les principaux utilisateurs de ces services dans le réseau. Plus de 81 p. 100 des répondants étaient des entreprises ou des compagnies, le reste étant composé de ministères, de collectivités et de groupes d'autochtones. Parmi les répondants, 70 p. 100 se considéraient comme des utilisateurs réguliers des services de réapprovisionnement et 74 p. 100, comme des expéditeurs de moyenne ou grande importance.

Niveau de service

Les transporteurs de l'Athabasca ont obtenu de moins bonnes cotes.

Selon les résultats de l'enquête, l'évaluation du service faite par les expéditeurs de l'Athabasca est moins favorable qu'en 1989. Le tableau 6.3 montre les évaluations que font les répondants de critères de service spécifiques concernant l'ensemble du service fourni par des transporteurs dans la région. Il en ressort que les expéditeurs ont eu une opinion moins favorable en 1990. Le seul critère affichant une augmentation du nombre de cotes « bonnes » et « très bonnes » est la fréquence des services.

Par rapport à l'ensemble, 28 p. 100 des expéditeurs ont déclaré qu'un transporteur n'avait pas honoré ses dates spécifiées de livraison et que, dans plus de la moitié de ces cas, le transporteur n'avait pas fourni une explication valable.

Tarifs

Par contre, L.A.T.L. a pu employer la quasi-totalité de sa capacité, surtout en septembre et en octobre 1990. Comparées à celles de L.A.T. en 1989, son prédecesseur, les cargaisons de L.A.T.L. ont augmenté globalement de 108 p. 100 et de 18 p. 100 dans le cas des collectivités albertaines. Les expéditions vers Fond du Lac, une collectivité non desservie auparavant par L.A.T., ont totalisé 42 p. 100 des cargaisons de L.A.T.L. en 1990.

Après une importante augmentation de tarifs en 1989, A. Framme a demandé en 1990 une hausse de 6 p. 100 de ses taux de fret et de manutention. À titre de comparaison, en Alberta et en Saskatchewan, l'indice des prix à la consommation des services a augmenté en 1990 de 6,4 et 3,6 p. 100 respectivement. L'Office a étudié la demande de hausse et a décidé qu'il n'y avait pas de motifs suffisants pour rejeter les tarifs proposés.

En 1990, L.A.T.L. a déposé auprès de l'Office des tarifs plus bas de 7, 54 et 42 p. 100 que ceux de A. Framme pour les remorques de 48 pieds, les matériaux de construction et le carburant en vrac transportés vers Fort Chipewyan. Quant aux expéditions des mêmes marchandises vers Fond du Lac, les taux de L.A.T.L. étaient inférieurs de 26, 37 et 33 p. 100 respectivement.

Performance financière des transporteurs

Pour sa première année d'activité, L.A.T.L. a obtenu des résultats financiers positifs malgré la rupture de l'association vers la fin de la saison de navigation de 1990.

À l'inverse, la situation financière de A. Framme semble s'être détériorée en 1990. En fin de saison, les difficultés financières prêtées à cette compagnie faisaient peser de sérieux doutes sur sa survie en 1991.

Au cours de 1990, au nom de A. Framme, le gouvernement de la Saskatchewan est intervenu auprès du gouvernement fédéral pour lui demander une aide financière, sous forme de subvention pour les frais d'exploitation, et une restriction du permis de réapprovisionnement de L.A.T.L. et ce, dans le but de l'empêcher de concurrencer A. Framme pour les expéditions à destination des collectivités de la Saskatchewan.

En décembre 1990, A. Framme a déclaré qu'elle ne prendrait aucune décision sur l'avenir de ses activités avant mai 1991, soit un mois avant le début de la saison de navigation. Cette incertitude quant aux services de réapprovisionnement place les collectivités de la Saskatchewan dans une situation précaire, surtout dans le cas de la livraison de carburant en vrac.

L'avenir de A. Framme est incertain.

Selon A. Framme, l'acquisition de CBML et le transfert de son permis de réapprovisionnement à L.A.T.L. sont considérés comme la principale cause de ses pertes financières en 1990. A. Framme soutient que l'Office n'aurait pas dû autoriser le transfert du permis de CBML et que ce permis aurait dû être annulé parce qu'il n'avait pas été utilisé en 1989. La compagnie ajoute que, si L.A.T.L. n'avait pas obtenu ce transfert, le tonnage supplémentaire lui aurait permis de rentabiliser ses activités. Ce fait n'a pu être confirmé par les renseignements déposés par les deux transporteurs.

Lake Athabasca Transport Lid a acquis le permis de réapprovisionnement de Cree Band.

LAT n'a pas fait de demande de renouvellement de son permis en 1990, mais en association avec son principal client, Power Petroleum, elle a acheté Cree Band Marine Ltd (CBML) en janvier 1990. Par cette acquisition, les nouveaux propriétaires, qui ont choisi la raison sociale Lake Athabasca Transport Ltd (LATL), ont obtenu le permis de réapprovisionnement inutilisé de CBML, grâce à une disposition sur les transferts définie dans la partie V de la LTN 1987. À la différence de CBML, qui avait limité ses activités à Fort Chipewyan, LATL s'est prévalu de la pleine autorisation prévue par ce permis et a desservi les collectivités le long du lac Athabasca, aussi bien en Saskatchewan qu'en Alberta.

Après la dissolution de l'association, en août 1990, LATL a poursuivi ses activités avec desormais Power Petroleum pour unique propriétaire. En décembre, cette dernière a demandé de donner la nouvelle raison sociale MacDonald Marine Transport Ltd à la compagnie.

Ni Sidney MacKay ni la bande indienne de Fort Chipewyan, qui avaient offert des services intermittents au cours des années antérieures, n'ont été actifs en 1990. Setrakov Construction Ltd, qui assurait pour son propre compte des services de réapprovisionnement, abandonnerait apparemment le transport par eau. À la fin de l'année, elle a mis son équipement en vente.

Secteurs d'activité et niveau de service

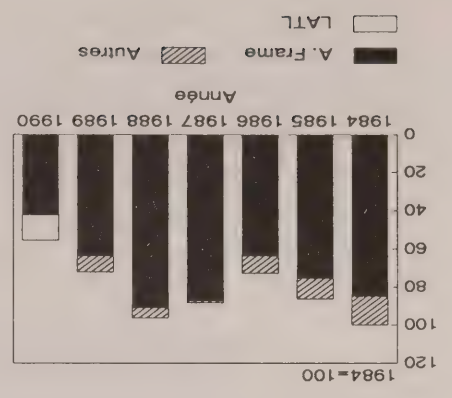
A. Frame Ltd n'a fait que cinq voyages en 1990, comparativement à 10 en 1989, soit un nombre plus élevé d'escalas à Fort Chipewyan et Uranium City et un plus petit nombre à Fond du Lac, Stony Rapids et Wellington Lake. Avec le niveau élevé de l'eau, A. Frame a pu à nouveau mener ses activités directement à partir de son terminal de Fort McMurray pendant presque toute la saison. Dès septembre, toutefois, la baisse du niveau d'eau l'a contrainte à ne charger que partiellement ses chalands à Fort McMurray et à compléter le chargement à Fort MacKay.

LATL a mené ses activités de Fort McKay en 1990, effectuant un total de 13 voyages, surtout vers Fort Chipewyan et Fond du Lac. Elle a aussi acheminé, le long de la rivière Athabasca, un voyage d'affrètement en fin de saison afin de transporter du matériel de construction de route d'hiver.

Traffic

En 1990, le trafic total du réseau de l'Athabasca a diminué de 21 p. 100 (graphique 6.13). Seul transporteur touché, A. Frame a essuyé une baisse de ses tonnages de cargaisons en pontée et de carburant en vrac de l'ordre de 39 et 28 p. 100 respectivement. Une partie de ces pertes peut être tributaire de la concurrence du service de LATL vers Fond du Lac, mais les tonnages totaux à destination d'Uranium City, de Fond du Lac et de Stony Rapids ont tout de même baissé de 46, 33 et 25 p. 100 respectivement. Même l'augmentation de 34 p. 100 des tonnages transportés par A. Frame vers Fort Chipewyan n'a que partiellement compensé la diminution du volume des marchandises de réapprovisionnement acheminées vers l'ensemble des autres destinations. La diminution du tonnage transporté dans le réseau s'est traduite, au cours de la saison de 1990, par l'utilisation d'une partie seulement de la capacité de transport des huit chalands acquis de la STNL par A. Frame en 1989.

GRAPHIQUE 6.13
Tonnes indexés transportés dans le
réseau du lac Athabasca (1984-1990)



Utilisation d'autres modes de transport

Les résultats de l'enquête ont révélé que les services de transport par chaland concurrent d'autres modes pour l'acheminement du fret dans le Nord. En fait, 94 p. 100 de tous les répondants de cette région ont déclaré avoir acheminé du fret par des moyens autres que le transport par eau en 1990 : 85 p. 100 par avion, 65 p. 100 par route hivernale, 31 p. 100 par route toutes saisons. Néanmoins, la majorité des répondants mentionnent que ces autres modes coûtent « plus cher » ou « beaucoup plus cher » que le transport par eau, ce qui fait qu'ils les ont utilisés beaucoup moins en 1990 pour leurs besoins de transport que les services par chaland.

Observations générales

La plupart des observations générales reçues des expéditeurs du Mackenzie en 1990 portaient sur la grève de la STNL. Un peu plus du tiers des répondants ont signalé que la compagnie n'avait pas respecté ses dates de livraison, et presque tous attribuaient ce problème à la grève. Parmi les autres plaintes formulées par les usagers, toujours reliées à la grève, il y a la baisse de la qualité et du niveau des services, une plus grande incertitude quant à la livraison des marchandises et les manques à gagner.

Certains expéditeurs se sont dits satisfaits du service assuré par la STNL en 1990, mais d'autres souhaiteraient un plus grand choix de transporteurs et une concurrence plus vive laquelle, selon eux, garantirait des taux plus bas, un meilleur service et une plus grande efficacité.

Étant donné les préoccupations environnementales plus vives suscitées par l'exploitation des ressources non renouvelables du Nord, une importance accrue a été accordée à la sécurité des exploitants et à la dimension environnementale dans le transport par chaland. La STNL a tenté de tenir compte de ces préoccupations.

Incidence de la partie V

La partie V a eu peu d'effet.

En 1990, il n'y a pas eu de différence notable dans l'offre de services de réapprovisionnement par eau du réseau du Mackenzie. La situation est restée la même : un réseau desservi par un transporteur principal et trois transporteurs secondaires, ces derniers ayant un rayon d'action limité, une capacité moindre et offrant des services complémentaires à ceux de la STNL.

Réseau de l'Athabasca

Structure de l'industrie

Au cours de l'année écoulée, des changements cruciaux ont été apportés à la structure de l'industrie du réseau de l'Athabasca. La concurrence a été plus forte, malgré une diminution de trois à deux du nombre de transporteurs autorisés, le tout résultant de l'expiration d'un permis de réapprovisionnement valide pour une saison accordé à Lake Athabasca Transport (LAT) en 1989. A. Frame Contracting Ltd (A. Frame) est demeuré le principal transporteur assurant des services de

TABLEAU 6.2
Évaluation faite par les expéditeurs du Mackenzie des services de réapprovisionnement par eau

CRITÈRE	Très bon/bon (%)		Acceptable (%)		Médiocre/ très médiocre (%)	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
Fréquence	40	41	56	48	4	11
Horaire	37	29	49	59	14	12
Paiement des réclamations	41	38	42	51	17	11
Flexibilité	33	40	32	33	35	27
Ponctualité	33	31	46	41	21	28
Prix/tarif	26	32	62	62	12	6

En 1990, les taux de fret ont été plus élevés, tout en demeurant raisonnables.

Taux de fret

La moitié des répondants du réseau du Mackenzie déclarent qu'il y a eu augmentation des taux de fret payés en 1990 pour les marchandises générales ou contenues, proportion identique à l'enquête menée en 1989. Néanmoins, près des trois quarts des répondants affirment que ces taux sont raisonnables. Pour ce qui est du taux applicable aux marchandises en vrac, les deux tiers des expéditeurs qui ont répondu ont trouvé les taux plus élevés, contre la moitié seulement en 1989. Là encore, la majorité des répondants jugent comme étant raisonnables les taux de 1990.

Concurrence

En 1990, environ 59 p. 100 des expéditeurs du réseau du Mackenzie se considéraient comme une clientèle captive d'un transporteur, nettement moins qu'en 1989 alors que les trois quarts des répondants partageaient cette opinion. Tout comme en 1989, la majorité des usagers ne jugent pas qu'il doit y avoir plus de concurrence entre les transporteurs du réseau parce que le tonnage est insuffisant, que le prix et les niveaux de services sont raisonnables et qu'il faut préserver la rentabilité du transporteur principal, soit la STNL. Les partisans d'une plus vive concurrence souhaiteraient une baisse des tarifs, un éventail de taux et d'horaires plus vaste, un service amélioré, une fréquence accrue et une diminution de la domination exercée par la STNL.

La majorité des expéditeurs ne peuvent faire appel qu'à un seul transporteur, mais ils s'interrogent sur la pertinence d'une concurrence accrue.

Quant aux expéditeurs capifs d'un seul transporteur, près de la moitié de ces derniers veulent une plus grande concurrence entre les transporteurs du réseau. Enfin, bien que les expéditeurs du réseau du Mackenzie disent avoir utilisé davantage les services des autres transporteurs en 1990, fort probablement à cause de la grève de la STNL, 83 p. 100 de ces expéditeurs ont déclaré que la STNL avait été leur principal transporteur pendant la saison de navigation.

Le taux de réponse des usagers des services de transport par eau dans le Nord a augmenté.

- a) l'amélioration des installations existantes pour tous les modes;
- b) l'amélioration de l'accès afin de promouvoir l'exploitation des ressources non renouvelables et le développement touristique;
- c) l'application d'un programme de subventions au transport pour atténuer les disparités régionales et réduire les coûts;
- d) la mise en place de moyens pour appliquer des programmes de transport efficaces et efficaces.

Opinion des usagers

En 1990, l'Office a mené à nouveau une enquête auprès des usagers des services des transporteurs autorisés du réseau du Mackenzie pour connaître leur opinion sur la qualité et le niveau des services fournis. En majorité, les répondants étaient des entreprises ayant des activités dans le Nord, mais aussi des collectivités septentrionales, des coopératives de l'Arctique, des bandes indiennes ainsi que des ministères fédéraux et territoriaux. Ces répondants, à 81 p. 100, se considéraient comme des utilisateurs réguliers des services de transport par chaland, et 71 p. 100 se considéraient comme des expéditeurs importants ou de taille moyenne. Les trois quarts des répondants ont déclaré que leur trafic transporté par chaland était demeuré stable ou avait augmenté en 1990.

Niveau de service

La très grande majorité des usagers de la région du Mackenzie ont estimé que les services de transport par eau offerts en 1990 avaient été semblables à ceux de 1989, résultat analogue à celui de l'enquête de l'an dernier. Seulement 5 p. 100 des répondants ont mentionné que les services s'étaient améliorés par rapport à 1989 alors que 13 p. 100 ont mentionné une détérioration de ceux-ci.

En 1990, moins de répondants ont coté le service comme « acceptable » à « très bon » en regard de la ponctualité et de la fréquence (tableau 6.2). La baisse de la cote pour ces deux critères semble découler directement de la grève déclenchée à la STNL en 1990. Entre 1989 et 1990, il y a eu très peu de changements dans la proportion des répondants qualifiant l'horaire des transporteurs d'« acceptable » à « très bon ». Cependant, en 1990, la proportion des bonnes cotes attribuées aux transporteurs du Mackenzie a été plus forte qu'en 1989 pour les critères suivants : flexibilité, paiement des réclamations et tarifs de fret.

Tout comme en 1989, la ponctualité des transporteurs a été considérée par les expéditeurs du Mackenzie comme le critère de service le plus important, quoique les tarifs et la fréquence ne soient pas très loin derrière, en deuxième et troisième places respectivement.

Beluga. Ces entreprises ont ensuite renoncé à leurs plans de prospection pétrolière et gazière dans le delta du Mackenzie et dans la mer de Beaufort.

Tarifs

Pendant la saison de navigation de 1990, la STNL a relevé ses tarifs de 4 p. 100 en moyenne, soit 1 p. 100 de plus que l'augmentation de 1989. À titre de comparaison, l'indice des prix à la consommation des services à Yellowknife a progressé de 5,2 p. 100 en 1990.

Sans modifier en profondeur sa structure tarifaire, la STNL a accru en 1990 ses tarifs de 4 p. 100 pour le carburant en vrac, les marchandises générales et les conteneurs tandis que les frais d'unitarisation ont augmenté de 4,3 p. 100 et les frais de terminal, de 2,4 p. 100. Toutefois, une exception à la règle : les taux appliqués entre Hay River et Inuvik sont restés au même niveau qu'en 1989. L'Office n'a reçu aucune plainte formelle au sujet des hausses proposées par la STNL, lesquelles sont entrées en vigueur le 15 avril 1990.

Pour la troisième année consécutive, aucun des autres transporteurs autorisés du réseau n'a déposé de demande d'augmentation à l'Office; leurs tarifs sont toujours ceux qui ont été soumis en 1988.

Performance financière des transporteurs

La situation financière de la STNL a été défavorablement touchée par une grève de six semaines et par une baisse du tonnage de cargo de réapprovisionnement transporté en 1990. De plus, les recettes tirées du transport de tonnage non réglementé ont chuté en 1990 et, malgré des livraisons vers l'Alaska et du trafic lié au Système d'alerte du Nord, le transporteur s'est retrouvé dans une situation financière inférieure à celle de 1989.

Au plan financier, Cooper a eu une assez bonne saison. Dans une certaine mesure, il a profité de la grève inattendue de la STNL et intensifié sa présence dans le secteur des ressources, sur la rivière aux Liards. Par contre, l'augmentation des recettes provenant du transport par chaland a été annulée en partie par les frais encourus lors du remplacement des moteurs d'un de ses remorqueurs.

Compte tenu de l'inactivité dans le secteur des ressources et du fait que la rentabilité de Coastal et de Beluga est liée presque uniquement à ce secteur, les perspectives financières de ces transporteurs étaient plutôt sombres à la fin de la saison de 1990.

Événement à noter

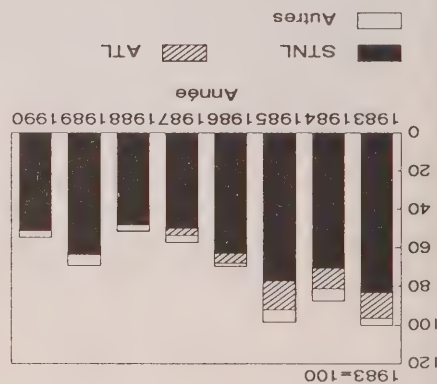
En avril 1990, la firme de consultants Peat Marwick Stevenson & Kellogg a terminé les travaux commandés par l'administration des Territoires du Nord-Ouest. Il s'agissait de dresser un inventaire détaillé de l'infrastructure actuelle de transport dans le Nord, de cerner et d'évaluer les projets envisageables et d'en établir le calendrier. Prenant les travaux de la firme comme point de départ, le tout nouveau ministère des Transports de l'administration territoriale n'a pas tardé à publier sa « stratégie » des années à venir. Son plan de transport dans les territoires comprend :

La STNL a relevé ses tarifs de 4 p. 100.

La situation financière de trois des quatre transporteurs autorisés s'est détériorée.

L'administration des Territoires du Nord-Ouest a déposé sa stratégie en matière de transport.

GRAPHIQUE 6.11
Tonnes indexés du fret transporté dans le réseau du Mackenzie (1983-1990)



Les tonnages de réapprovisionnement des collectivités et du transport non réglementé ont diminué en 1990.

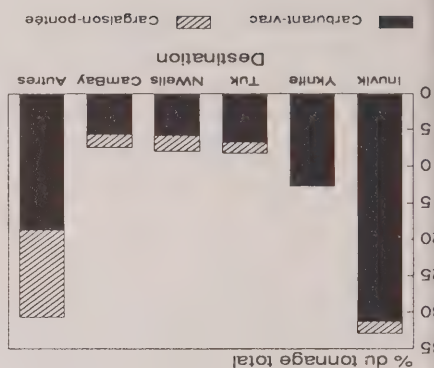
Pour la quatrième fois en cinq ans, il y a eu diminution du tonnage total des marchandises acheminées par tous les transporteurs autorisés du réseau (graphique 6.11). Estimé à 19,5 p. 100, le recul est imputable, pour l'essentiel, à une diminution du tonnage total transporté par la STNL et à une baisse des quantités transportées par Coastal et Beluga. En 1990, seule Cooper a enregistré une augmentation de 21 p. 100. La chute de 17,5 p. 100 des cargaisons de réapprovisionnement, principal élément du transport par chaland dans le réseau, combinée à une baisse évaluée à 24 p. 100 du transport non réglementé, a eu comme résultat que la proportion du réapprovisionnement acheminée par tous les transporteurs autorisés a été portée à 72 p. 100 du total du tonnage transporté.

Trafic

Beluga s'est retrouvée dans une situation encore plus déplorable, car faute d'activité, son matériel est demeuré inutilisé pendant la majeure partie de la saison de navigation de 1990. La diminution du niveau de service de ces transporteurs résulte du manque d'activité dans le secteur pétrolier de la mer de Beaufort.

À elle seule, la STNL a assuré le transport de 96 p. 100 des cargaisons de réapprovisionnement dans le réseau en 1990, ce qui représente 69 p. 100 de son total de fret en 1990, contre 71 p. 100 en 1989. Les cargaisons restantes se sont réparties entre Cooper, Coastal et Beluga. Pour ces deux dernières compagnies, les cargaisons de réapprovisionnement ont pris beaucoup plus d'importance, car leur transport non réglementé a, pour ainsi dire, disparu en 1990.

Comme en 1989, presque toutes les marchandises de réapprovisionnement, seulement du carburant en vrac, transportées par la STNL provenaient de Hay River ou de Norman Wells. Une diminution appréciable des besoins en carburant en vrac à Yellowknife s'est traduite par une baisse de 24 p. 100 dans le transport de ce produit, lequel a représenté en 1990, 81 p. 100 de tout le tonnage de réapprovisionnement acheminé par la STNL. Par contre, le tonnage en pontée transporté vers le nord par la STNL a augmenté de 2,5 p. 100 en raison de la construction d'un aéroport et d'une école à Paulatuk, de la construction résidentielle à Coppermine et Cambridge Bay, et d'autres projets à Gjoa Haven. Les principales destinations des cargaisons de réapprovisionnement de la STNL sont indiquées au graphique 6.12. La grève ne semble pas avoir entraîné une baisse du tonnage global transporté par cette compagnie.



GRAPHIQUE 6.12
Principales destinations des cargaisons de réapprovisionnement de la STNL en 1990

Jusqu'à un certain point, le tonnage moindre du secteur des ressources pour la STNL en 1990 a été compensé par le transport de matériel de forage d'une compagnie pétrolière américaine vers l'île Herschel, d'une petite plate-forme de forage et de matériaux de construction vers Barrow et, enfin, du réapprovisionnement d'un camp pétrolier à Prudhoe Bay. En outre, la poursuite des travaux sur les emplacements du Système d'alerte du Nord, dans l'Arctique occidental, s'est avérée une police d'assurance pour le transporteur, compte tenu de l'inactivité dans le secteur des ressources en 1990.

Même si elles ont profité modérément de la grève survenue à la STNL, Cooper et Coastal, ainsi que Beluga, ont été davantage dépendants que par le passé des cargaisons de réapprovisionnement pour survivre. Elles ont été contraintes à se disputer à l'aprem le faible tonnage non transporté par la STNL dans le secteur des ressources. En 1990, des préoccupations plus vives au sujet de l'environnement et les exigences plus rigoureuses quant aux plans d'urgence en cas de déversement dans le Nord ont entraîné le refus de droits de forage à certaines entreprises, dont certaines faisaient largement appel aux services d'affrètement de Coastal et de

Réseau du Mackenzie

Structure de l'industrie

Au cours de la saison de navigation de 1990, il n'y a eu aucun changement du nombre de transporteurs autorisés à assurer des services de réapprovisionnement dans le secteur du Mackenzie. La STNL est demeurée le principal transporteur de ce réseau, tandis que Cooper Barging Service Ltd (Cooper), Coastal Marine Ltd (Coastal) et Beluga Tours Ltd (Beluga) continuaient de fournir, à une échelle beaucoup plus modeste, des services de réapprovisionnement complémentaires à ceux de la STNL.

Tous ces transporteurs autorisés, de même que Cardinal Transport, ont également fourni des services de transport par chaland à l'appui du secteur des ressources. Compagnie établie à Yellowknife, East Arm Freighting a offert en 1990 des services d'affrètement aux collectivités des rives du Grand lac des Esclaves.

Autrefois le principal concurrent de la STNL, Arctic Transportation Ltd (ATL) a poursuivi ses activités uniquement pour appuyer la prospection et le développement des ressources pétrolières et gazières de la mer de Beaufort.

Secteurs d'activité et niveau de service

En 1990, il n'y a pas eu de changement important dans le nombre de collectivités septentrionales desservies, les types de service offerts par les transporteurs autorisés ou la capacité de transport disponible dans le réseau.

Utilisant environ les neuf dixièmes de son tonnage autorisé, la STNL a procuré des services réguliers aux 26 collectivités situées le long du Mackenzie, sur les rives du Grand lac des Esclaves et en Arctique occidental. La compagnie a aussi assuré en 1990 des services non réguliers à l'île Herschel, dans la mer de Beaufort, ainsi qu'à Prudhoe Bay et Point Barrow, sur la côte septentrionale de l'Alaska. Hay River, Norman Wells, Inuvik et Tuktoyaktuk sont demeurés ses principaux points de rassemblement et de transbordement des marchandises; les trois dernières collectivités reçoivent des services réguliers et fréquents qui sont assurés par remorqueur et chaland.

Cependant, la grève de six semaines déclenchée en 1990 par les travailleurs au sol de la STNL à Hay River a fait diminuer la fréquence du service aux collectivités septentrionales, car le nombre d'escalas a chuté à 54 contre 60 l'an dernier.

Encore cette année, Cooper a offert des services non réguliers et d'affrètement à

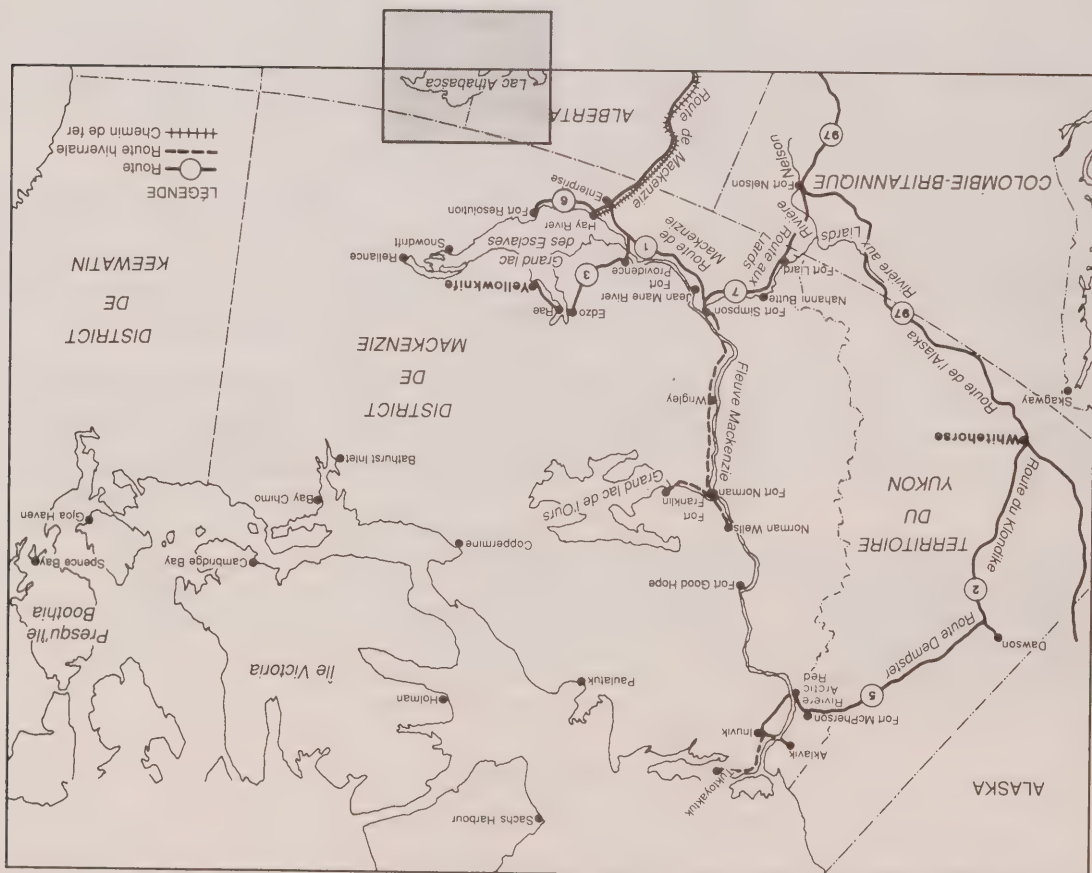
sept collectivités situées entre Fort Liard au sud et Inuvik au nord. En tout, le transporteur a fait 21 escalas dans ces collectivités en 1990, soit un peu plus que l'an dernier. C'est à Norman Wells, Fort Norman et Wrigley que Cooper s'est rendu le plus souvent. Cette compagnie a fait aussi beaucoup de transport par affrètement le long de la rivière aux Liards et a assuré une liaison par affrètement vers Jean Marie River à la fin de la saison de 1990.

En 1990, Coastal et Beluga ont maintenu leurs services d'affrètement dans le delta du Mackenzie mais au cours de cette période, après avoir effectué 34 et 15 voyages respectivement en 1989, Coastal n'a pu en faire que 13 entre Inuvik et Tuktoyaktuk et Beluga, seulement trois entre Inuvik et Aklavik, puis Inuvik et Tuktoyaktuk.

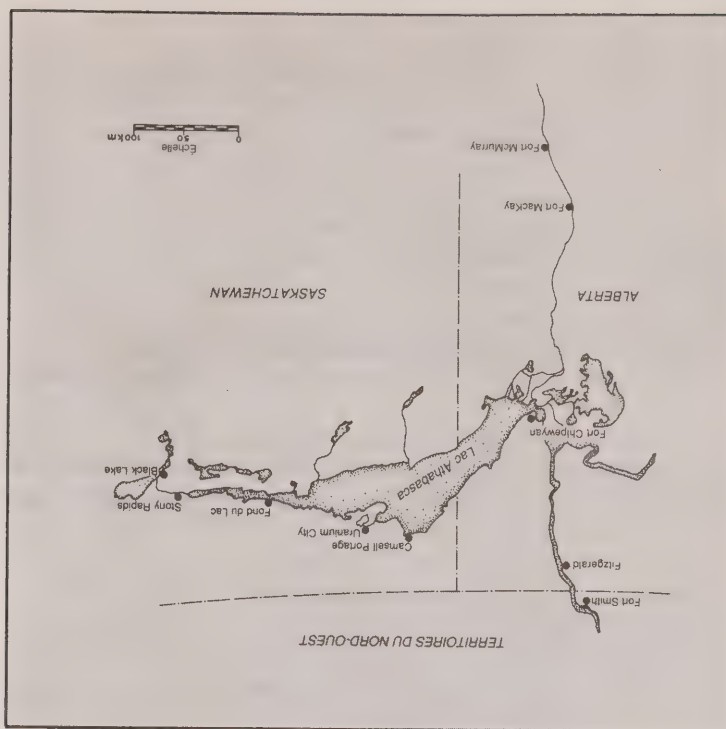
La grève survenue à la STNL a fait diminuer le nombre d'escalas du transporteur.

Entre 1989 et 1990, le nombre de transporteurs autorisés est demeuré identique.

GRAPHIQUE 6.10
RÉGION DU FLEUVE MACKENZIE ET DE L'ARCTIQUE OCCIDENTAL



RÉGION DU LAC ATHABASCA



Réapprovisionnement par eau dans le Nord

- Aux fins de son examen annuel, l'Office distingue deux réseaux :

Réseau du Mackenzie et de l'Arctique occidental

Désigné comme le réseau du Mackenzie, ce réseau englobe les collectivités réapprovisionnées par eau dans le bassin hydrographique du Mackenzie ainsi que celles qui sont situées dans l'Arctique occidental, entre la frontière Alaska-Yukon, à l'ouest, et Spence Bay, à l'est.

Réseau du lac Athabasca

Désigné comme le réseau de l'Athabasca, ce réseau dessert les collectivités du nord de l'Alberta et de la Saskatchewan qui sont situées sur les rives du lac Athabasca ou à proximité.

- La partie V de la LTN 1987 (Approvisionnements par eau dans le Nord) ne s'applique pas aux services de réapprovisionnement par eau assurés aux collectivités de la baie d'Hudson par la STNL, à partir de Churchill, soit le service de Kewatin, ni au ravitaillement annuel, par eau, des collectivités de l'est de l'Arctique (Mission de ravitaillement de l'est de l'Arctique) à partir de Montréal.

Transporteur autorisé	Tonnage autorisé	Type de service	Étendue des activités
-----------------------	------------------	-----------------	-----------------------

Réseau du Mackenzie

Société des transports du Nord Ltée	72 246	Service régulier/affrètement	Tout le réseau
Cooper Barging Service Ltd	933	Service non régulier/affrètement	Rivière aux Liards et fleuve Mackenzie
Coastal Marine Ltd	234	Affrètement	Delta du Mackenzie
Beluga Tours Ltd	215	Affrètement	Delta du Mackenzie

Réseau de l'Athabasca

A. Frame Contracting Ltd	2 655	Service non régulier/affrètement	Tout le réseau
Lake Athabasca Transport Ltd	240	Service non régulier/affrètement	Tout le réseau

LES SERVICES DE TRANSPORT PAR EAU

Faits saillants de 1990

Grève des employés au sol de la STNL
à Hay River

En mai, les travailleurs au sol de la Société des transports du Nord
Lié (STNL), essentiellement les employés des installations de
rassemblement à Hay River, ont déclenché une grève qui a duré six
semaines. Ces employés ont repris le travail au début de juillet.
Malgré la grève, la STNL a réussi à livrer pendant le reste de la
saison de navigation toutes les marchandises destinées aux
collectivités du Nord.

Faiblesse de l'activité d'exploitation des ressources dans l'Arctique occidental

Dans le delta du Mackenzie et la mer de Beaufort, la prospection et le
développement pétroliers et gaziers ont stagné en 1990, et les
activités de navigation de Coastal Marine Ltd et de Beluga Tours Ltd,
entre autres, en ont souffert.

Avenir incertain pour le principal transporteur de l'Athabasca

Au cours de la saison 1990, les difficultés financières de A. Frame
Contracting Ltd soulèvent certains doutes sur la poursuite de ses
activités.

Vente de Cree Band Marine Ltd

Lake Athabasca Transport, qui avait obtenu un permis de
réapprovisionnement par eau pour la saison de navigation de 1989,
s'est alliée à Power Petroleum d'Edmonton pour acheter Cree Band
Marine Ltd, acquérant du même coup le permis accordé pour une
période indéterminée à cette compagnie.

La Société canadienne des ports a étudié la compétitivité des ports canadiens.

En 1990, la Société canadienne des ports a formé un comité chargé de faire rapport sur la concurrence entre les ports canadiens et américains. Entre autres, ce comité avait comme mission d'identifier les facteurs qui influent sur la compétitivité des ports canadiens et préciser les moyens que ces derniers peuvent mettre de l'avant afin de préserver ou accroître leur part du trafic disponible face à la concurrence américaine. Bien que n'ayant pas été exclue du mandat du comité d'étude sur la compétitivité des services de transport de conteneurs, peu de questions touchant à la LDCM ont été soulevées pendant ses délibérations. Il est ressorti des travaux du comité que le coût et les divers aspects du service de transport terrestre étaient la clef de voûte de la compétitivité des ports canadiens. Des sections du rapport du comité seront rendues publiques en 1991.

Incidence de la LDCM

Pour la troisième année consécutive, la majorité des expéditeurs, des transitaires internationaux et, plus récemment, des exploitants de terminaux portuaires qui connaissent bien la LDCM ont affirmé que cette loi n'avait pas d'effets sur leurs activités et leur entreprise respective. Les conférences ont exprimé des vues semblables. Encore une fois, en 1990, l'évolution structurelle de l'industrie du transport international de ligne desservant les besoins du Canada, le niveau de trafic, le niveau de service et les taux de fret maritime ont été le résultat des forces du marché plutôt que de la législation, laquelle encadre les activités des conférences. Les expéditeurs et les transitaires ont continué à faire connaître leurs frustrations face à l'utilisation parcomineuse des contrats d'exclusivité limitée et des mesures distinctes dans le transport de ligne quoique cette faible utilisation semble découler d'avantage des décisions des conférences sur la plupart des routes. Les observations permettent de croire que les expéditeurs canadiens ont profité du maintien d'une capacité excédentaire sur de nombreuses routes pendant de longues années, le tout maintenant à un bas niveau les tarifs du fret maritime. Ces dernières années, les préoccupations exprimées par les expéditeurs ont eu plutôt trait aux frais auxiliaires ajoutés au taux de base.

La difficulté d'évaluation de l'incidence réelle de la LDCM a été amplifiée par la multitude d'utilisateurs des services de transport de ligne au Canada connaissant encore mal la Loi et ses dispositions. En 1990, les enquêtes menées par l'Office ont de nouveau révélé que la majorité des expéditeurs, transitaires et exploitants de terminaux portuaires au Canada connaissent peu, voire pas du tout, la LDCM et ses dispositions.

également mentionnés parmi les facteurs qui ont influé sur le niveau de la concurrence.

Cinq conférences signaient avoir reçu des expéditeurs des demandes de contrats d'exclusivité limitée. Parmi elles, quatre déclarent en avoir signé en 1990 pour l'ensemble de la conférence. En vertu de ces contrats, le tonnage transporté en 1990 par ces conférences a fluctué entre moins de 10 p. 100 et plus de 50 p. 100 en 1990.

Les conférences ont déclaré avoir accepté intégralement 69 p. 100 des demandes de réduction tarifaire faites par les expéditeurs et avoir accepté, en partie, 15 p. 100 de ces demandes. En outre, 40 p. 100 des expéditeurs ont été entièrement acceptées et les autres l'ont été partiellement. Par ordre d'importance, les motifs de réduction les plus fréquemment admis ont été la concurrence des lignes indépendantes, les conditions prévalantes du marché, la concurrence des fournisseurs étrangers, la concurrence d'autres routes et l'entrée sur le marché de nouveaux expéditeurs.

Cinq conférences ont signalé une utilisation accrue des tarifs de bout en bout, mais sept autres ont mentionné une diminution du volume transporté en 1990 selon ce type de tarif.

Même si le Conseil des expéditeurs canadiens n'a pas demandé officiellement une réunion en vertu de la LDCM, trois conférences ont dit avoir convoqué des rencontres avec le groupe des expéditeurs désigné. Les principaux sujets de discussion ont été les hausses générales de taux, les frais de soule et les facteurs de rajustement monétaire.

Initiatives dans le transport de ligne au Canada

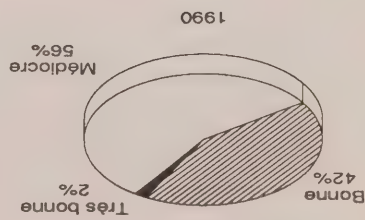
Pour essayer de savoir si les objectifs visés par la LDCM avaient été atteints, Transports Canada a commandé une étude pour évaluer l'apport de la Loi dans l'évolution du transport de ligne au Canada. Cette étude a conclu que la Loi n'avait eu aucun effet mesurable sur ce secteur, ce qui confirme les constatations faites dans les examens annuels de l'Office, en 1988 et en 1989. Néanmoins, l'auteur a soutenu que la LDCM n'avait pas échoué dans ses objectifs. Il réaffirmait que les forces du marché, et non la réglementation ou la politique du gouvernement, avait été le facteur dominant dans le transport de ligne au Canada, ce qui est conforme à l'intention initiale du législateur.

Pour fins de discussion, la Garde côtière canadienne a rendu publiques en 1990 des propositions de frais, tout à fait nouveaux ou accrus, à exiger des usagers pour les services d'aide à la navigation. Ces propositions comportent des redevances en fonction des tonnes-milles pour chaque voyage, redevances qui seraient imposées notamment aux navires assurant le transport international de vrac, de marchandises générales et de conteneurs.

*La LDCM a joué un rôle
minime dans l'évolution du
transport canadien de ligne.*

*La Garde côtière
canadienne a déposé des
propositions de frais aux
usagers.*

GRAPHIQUE 6.9
Degré de connaissance de la LDCM chez les exploitants de terminaux portuaires



Opinion des conférences

Un peu plus de la moitié des répondants estiment que la LDCM n'a eu, en général, aucune incidence sur leurs activités en 1990; les 43 p. 100 restants ont dit ne pas pouvoir préciser cette incidence. En outre, seulement le tiers des exploitants ont pu commenter la pertinence et les répercussions de dispositions précises de la LDCM en fonction de leurs activités. En fait, la vaste majorité des exploitants qui connaissent bien la Loi pensent qu'aucune de ses dispositions-clés, en l'occurrence les contrats d'exclusivité, les mesures distinctes, les périodes d'avis et les mécanismes de règlement des différends, ne concerne leurs activités. Un pourcentage plus élevé encore des exploitants ont soutenu que toutes ces dispositions n'avaient eu aucune incidence sur leurs entreprises en 1990, les changements étant tributaires de facteurs économiques et non législatifs.

Bien que proportionnellement plus au fait de la Loi que les transitaires ou les expéditeurs, les exploitants de terminaux portuaires ne se démarquent guère des autres usagers des services de transport maritime interrogés par l'Office en 1990, car la majorité d'entre eux, soit 56 p. 100, affirmant ne pas connaître à fond la LDCM. Toutefois, contrairement aux expéditeurs et aux transitaires, les résultats de l'enquête ne démontrent aucune différence dans le degré de connaissance selon la taille de l'entreprise.

En 1990, plus de 90 p. 100 des conférences desservant le Canada ont répondu à l'enquête de l'Office, ce qui est supérieur au pourcentage de l'an dernier. Des conférences actives sur toutes les grandes routes commerciales au Canada ont retourné un questionnaire complet de l'enquête.

En règle générale, l'ensemble de la LDCM et les dispositions de celle-ci sur les mesures distinctes, les contrats d'exclusivité, limitée ou non, les périodes de préavis avant les hausses tarifaires, les accords entre les conférences et les transporteurs indépendants de même que les mécanismes de règlement des différends ont été jugés sans incidence sur les activités des conférences en 1990. Dans la plupart des cas où on relève certaines conséquences, celles-ci sont négatives.

Ce sont les mesures distinctes qui continuent de susciter le plus d'inquiétude, car huit conférences souhaitent une augmentation de la période d'avis ou l'élimination pure et simple de cette disposition de la LDCM. Sept conférences mentionnent qu'il y a eu plus de mesures distinctes en 1990 et la majorité des conférences soutiennent que les taux fixés par mesures distinctes ont été de 6 à 10 p. 100 inférieurs aux taux de base. Quatre conférences estiment que les mesures distinctes ont un effet néfaste sur leurs taux et leur assiette de revenus, tandis que sept autres leur attribuent un effet positif, y voyant un moyen de conserver leur clientèle et de concurrencer les transporteurs indépendants. Selon sept conférences, la menace d'un recours aux mesures distinctes par des membres de conférences aurait une influence sur les décisions en matière tarifaire.

Dix-huit conférences ont annoncé des hausses tarifaires en 1990, contre 17 en 1989, en évoquant les frais d'exploitation, les principaux coûts liés aux dépenses en capitalisation pour appuyer leurs décisions et, dans une moindre mesure, les coûts de transport terrestre et les conditions du marché. Seulement deux conférences ont annoncé plus d'une hausse tarifaire générale. Par contre, en comparaison aux six conférences de 1989, neuf conférences ont soutenu que leurs taux avaient diminué à cause de la concurrence des indépendants ou entre les membres de la conférence et l'affrètement, les jonctions terrestres et les transporteurs autre que maritimes sont en raison des conditions du marché. Les taux de change actuels, le marché de

La LDCM n'a eu aucune répercussion sur les activités des conférences. Sept conférences ont signalé une utilisation accrue des mesures distinctes; seulement quatre ont signé des contrats d'exclusivité limitée.

Les transitaires ont fait un usage plus fréquent des mesures distinctes en 1990.

Les transitaires ont obtenu très peu de contrats d'exclusivité limitée.

Contrats d'exclusivité

Un faible nombre de transitaires ont dit avoir recours aux contrats d'exclusivité en 1990. Dans quelques cas, plus de la moitié des expéditions des transitaires en cause étaient achevinées selon ce type d'accord, lequel garantissait à l'expéditeur ou au transitaire un taux de fret réduit de la part des membres d'une conférence. En contrepartie, l'expéditeur s'engage à confier la totalité ou une partie déterminée de ses marchandises aux transporteurs membres de cette conférence.

Opinion des exploitants de terminaux portuaires

Les tiers des répondants ont eu des contacts avec les conférences au sujet des mesures distinctes en 1990, la plupart d'entre eux remportant un certain succès. Près des deux tiers, contre 55 p. 100 en 1989, ont dit avoir eu recours aux mesures distinctes dans une certaine mesure en 1990. Presque 90 p. 100 des répondants qui connaissent bien la LDCM ont dit avoir eu recours aux mesures distinctes. En fait, la moitié de tous les répondants ont dit avoir utilisé les mesures distinctes « exclusivement » ou « fréquemment » en 1990, contre 19 p. 100 en 1989. En moyenne, on estime que les taux fixés par mesures distinctes étaient de 6 à 10 p. 100 inférieurs aux taux de base des conférences, et que la proportion des expéditions des transitaires achevinées à ces taux a été soit faible, soit de plus de la moitié du volume total. Quant à l'effet des mesures distinctes sur leur pouvoir de négociation avec les conférences, les transitaires se partagent en deux groupes à peu près égaux, les uns pensant que les mesures distinctes ont un effet positif, les autres étant d'avis qu'elles n'ont aucune portée.

En ce qui concerne les contrats d'exclusivité limitée, la tendance observée au cours des deux années précédentes s'est maintenue en 1990, car seulement 6 p. 100 des transitaires ont affirmé l'avoir utilisé « fréquemment » ou « exclusivement ». Parmi les principaux motifs invoqués pour privilégier ce type de contrat, notons la réduction des tarifs, suivie de la protection contre les hausses tarifaires futures. La grande majorité des répondants estiment que les contrats d'exclusivité limitée n'ont eu aucun poids dans leurs négociations avec les conférences en 1990.

Invités à préciser quelles combinaisons intermodales utilisées pour transporter la majeure partie de leurs expéditions outre-mer, un nombre presque égal de transitaires ont répondu qu'ils avaient eu recours aux combinaisons camion-bateau et train-bateau. Plus de 70 p. 100 des transitaires ont dit utiliser des tarifs de bout en bout en 1990, la majorité d'entre eux achevinant soit moins de 20 p. 100, soit plus de 50 p. 100 de leurs expéditions à de tels taux.

Dans le cadre de commentaires généraux sur des questions de transport maritime, plusieurs transitaires qui connaissent bien la LDCM en ont proposé l'élimination, estimant qu'elle n'était d'aucune utilité pour répondre à leurs besoins. Deux points évoqués lors de l'enquête de 1989 ont été de nouveau soulevés cette année, soit la reconnaissance des transitaires internationaux comme expéditeurs et la nécessité de définir le « transitaire authentique ».

Parmi les autres préoccupations-clés des transitaires identifiées en 1990, l'Office note l'incidence de la disponibilité de services de transport par conteneur sur le niveau des tarifs et le choix des transporteurs. L'effet des augmentations des frais auxiliaires sur le taux de transport maritime total et l'incapacité des transitaires à proposer des prix concurrentiels à leur clientèle, étant donné l'incertitude face au niveau des suppléments.

Pour la première fois en 1990, l'Office a procédé à une enquête en règle auprès des exploitants de terminaux portuaires, sollicitant leur avis sur l'effet de la LDCM sur leurs activités. Des questionnaires complétés ont été retournés par des exploitants de tous les types d'installations, y compris ceux spécialisés dans l'acheminement de conteneurs, le trafic de rouliers, le vrac liquide ou solide, les produits forestiers et les marchandises générales.

Le Conseil a déposé une plainte officielle au sujet des accords partiels, transitaires et de stabilisation.

Le fait que la LDCM ne comporte aucun mécanisme satisfaisant pour le règlement des différends et qu'il ne permet pas une transparence suffisante dans la question des frais auxiliaires a continué de susciter des problèmes pour le Conseil en 1990. Le Conseil a déposé une plainte officielle au Bureau de la politique de concurrence du ministère de la Consommation et Corporations au sujet de la question des accords partiels, transitaires et de stabilisation conclus dans le cadre de la LDCM. Estimant que des accords comme le Transpacific Stabilization Agreement pouvaient aller plus loin que ce qui est autorisé par la Loi et craignant que l'existence d'accords semblables n'entraîne une diminution du service et un accroissement des frais de transport, le Conseil a demandé une enquête sur la portée de ces accords et leur incidence sur la concurrence.

Résumant sa position sur la Loi, le Conseil a souligné qu'il était plus que jamais convaincu que la LDCM faisait plus pour appuyer les activités hostiles à la concurrence des conférences que pour protéger les expéditeurs canadiens, et que les contraintes artificielles sur la concurrence, qui avaient leur place à une certaine époque, n'ont plus leur raison d'être sur les marchés mondiaux des années 90.

Opinion des transitaires

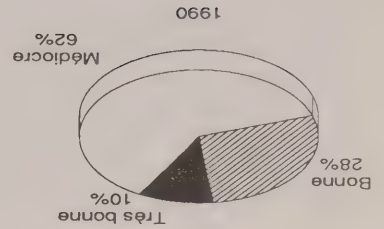
Les résultats de l'enquête menée en 1990 auprès des transitaires internationaux au Canada ont démontré que la majorité des répondants ne connaissaient pas encore bien la LDCM. Comme dans les enquêtes antérieures, on a noté que les petits transitaires avaient une moins bonne connaissance de la Loi que les plus importants. Tout comme en 1989, la vaste majorité des transitaires ont dit que la LDCM avait eu peu d'incidence sur l'ensemble de leurs activités ou sur leurs taux de transport maritime, lesquels ont, en général, augmenté sur la plupart des routes commerciales en 1990.

Lorsqu'il s'agit de choisir un transporteur, 86 p. 100 des transitaires estiment que le prix/tarif est le facteur le plus important. Loin derrière ce dernier, la capacité disponible, la fréquence du service, le temps de transit et la qualité globale du service sont mentionnés comme ayant leur importance.

En règle générale, les répondants sont d'avis que les lignes indépendantes ont proposé en 1990 des services qui peuvent remplacer ceux des membres des conférences; dans une certaine mesure, la plupart d'entre eux ont dit faire appel aux deux groupes. Néanmoins, les transitaires ont dit confier la majeure partie de leurs marchandises presque deux fois plus souvent aux membres des conférences qu'aux transitaires indépendants. Les transitaires estiment que les lignes membres des conférences sont soit « pas différentes » ou « pires » que les transitaires indépendants lorsqu'il s'agit de consultations et de négociations tarifaires. Bien que les deux groupes de transporteurs soient favorablement cotés sur le plan du service, celui des membres des conférences a été plus souvent évalué comme « très bon ».

Selon les transitaires, les taux des lignes indépendantes ont été plus stables que ceux des membres des conférences en 1990; 78 p. 100 d'entre eux, soit un peu plus qu'en 1989, ont dit se servir des transitaires indépendants « exclusivement », soit 16 p. 100, ou « fréquemment », soit 62 p. 100. Même si la proportion des transitaires qui ont dit se servir des taux de base des conférences n'a presque pas changé par rapport à 1989, la fréquence avec laquelle ils les ont utilisés a beaucoup diminué depuis l'an dernier.

GRAPHIQUE 6.8
Degré de connaissance de la LDCM chez les transitaires internationaux au Canada



Suffisance des services indépendants

Quarante pour cent des expéditeurs estiment que les services des transporteurs indépendants assurés dans leurs principaux secteurs commerciaux ont été adéquats en 1990, 13 p. 100 ont exprimé un avis contraire tandis que 47 p. 100 ne se sont pas prononcés.

Taux des membres de conférences et des transporteurs indépendants
La majorité des expéditeurs ayant répondu à l'enquête qui utilisent à la fois les services de membres de conférences et ceux de transporteurs indépendants pour les importations et les exportations signalent que les taux des transporteurs indépendants sont de 1 à 10 p. 100 inférieurs à ceux exigés par les conférences.

Évaluation par les expéditeurs du niveau de service assuré par les membres des conférences et les transporteurs indépendants

Pour la troisième année consécutive, le prix/tarif est le facteur le plus fréquemment mentionné par les expéditeurs comme élément déterminant dans leur choix d'un transporteur maritime. La qualité globale du service, le temps de transit et la fréquence des liaisons viennent loin derrière, en deuxième, troisième et quatrième places respectivement.

Par rapport à 1989, l'évaluation faite par les expéditeurs des services des deux groupes a changé quelque peu. Une fois encore en 1990, les membres des conférences obtiennent bien plus souvent une cote « bonne » ou « très bonne » pour la fréquence des services et le temps de transit tandis que les transporteurs indépendants obtiennent une bonne évaluation bien plus fréquemment pour le prix/tarif, et un peu plus souvent pour la capacité disponible. Quant à la qualité globale du service, les expéditeurs accordent un peu plus souvent une « bonne » ou « très bonne » cote aux membres des conférences qu'aux transporteurs indépendants.

Le Conseil des expéditeurs canadiens se dit mécontent de la LDCM.

Le Conseil des expéditeurs canadiens, seul groupe d'expéditeurs désigné en vertu de la LDCM, a de nouveau exprimé son scepticisme quant à la pertinence de la Loi, car celle-ci n'a rapporté que peu d'avantages aux expéditeurs en 1990. Le Conseil explique que le système des conférences est un obstacle qui empêche de satisfaire les besoins des expéditeurs en matière de transport de ligne au Canada. Ceux-ci réclament du choix et de la variété dans le type et la qualité des services, une concurrence efficace au niveau des prix et la possibilité de négocier et d'échanger des renseignements, librement et en toute confiance, avec les lignes de transport maritime.

Le groupe d'expéditeurs désigné s'est dit déçu du recours insuffisant aux mesures distinctes et aux contrats d'exclusivité limitée, dispositions innovatrices de la LDCM visant à favoriser la concurrence. Exception faite du TWRA, le Conseil n'a remarqué sur aucune autre route une utilisation répandue des mesures distinctes et il a affirmé que les conférences continuaient de s'opposer aux contrats d'exclusivité limitée dans le contexte canadien.

En 1990, le groupe désigné a dit avoir eu quelques rencontres avec des conférences de l'Atlantique Nord et du Pacifique pour discuter des hausses générales de taux, des frais de carburant et du facteur de rajustement monétaire, des frais auxiliaires, des contrats d'exclusivité limitée, des mesures distinctes, de l'affrètement au voyage, des frais d'arrêt et de surestaries ainsi que de la taxe sur les produits et services. Comme ses consultations avec les conférences restaient encore trop vagues et aboutissaient à des résultats laissant à désirer, le Conseil a de nouveau réclame une clarification de la disposition de la LDCM concernant l'obligation pour les conférences de fournir une information satisfaisante pour la tenue de réunions. Le Conseil a tout de même parlé des efforts déployés par l'Associated Conferences Secretariat, représentant les principales conférences fournissant des services au Canada, pour arriver à définir avec plus de précision la portée des consultations sur la LDCM.

TABLEAU 6.1

Évaluation des dispositions-clés de la LDCM faites par les expéditeurs

	Effet bénéfique (%)			Effet nul (%)			Effet néfaste (%)		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1988	1989	1990
Contrats d'exclusivité limitée	21	17	29	74	68	62	5	15	9
Mesures distinctes	32	34	42	65	55	51	3	11	7
Exigence de préavis	27	29	31	63	65	58	10	6	11
Règlement des différends	7	9	9	86	77	77	3	5	14

Le recours aux contrats d'exclusivité limitée a augmenté.

L'utilisation des mesures distinctes a progressé légèrement.

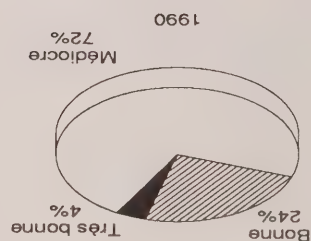
Bien qu'il y ait eu une légère progression depuis 1989, moins de 20 p. 100 des expéditeurs qui connaissent bien la Loi ont dit avoir approché les transporteurs membres des conférences pour négocier des contrats d'exclusivité limitée en 1990. Selon les résultats de l'enquête, seulement 15 p. 100 des expéditeurs oeuvrant dans le commerce d'exportations et 5 p. 100 de ceux dans le commerce d'importations ont utilisé « exclusivement » ou « fréquemment » les contrats d'exclusivité limitée. En outre, à peine plus de 5 p. 100 des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête ont fait transporter la majorité de leurs expéditions à l'étranger sous des taux définis dans de tels contrats.

De nouveau cette année, l'enquête a confirmé qu'un plus grand nombre d'expéditeurs se sont prévalus des mesures distinctes que des contrats d'exclusivité limitée, à tout le moins pour les exportations. Le quart des expéditeurs qui connaissent bien la Loi ont dit avoir demandé des mesures distinctes aux lignes membres de conférences. Du côté des importations, les mesures distinctes ont été utilisées à des degrés divers par plus de la moitié des répondants. Parmi ces expéditeurs, 21 p. 100 ont expédié une proportion de leurs marchandises, variant entre moins de 10 p. 100 et plus de 51 p. 100, à des taux prévus par des mesures distinctes.

À l'occasion de l'enquête de 1990, fort peu d'expéditeurs ont fait part de leurs observations par écrit sur les services de transport maritime, notamment sur la LDCM. Néanmoins, tout comme l'an dernier, les commentaires obtenus confirment que les expéditeurs ont du mal à négocier avec les conférences des contrats d'exclusivité limitée ou des taux fixés par des mesures distinctes. Selon eux, les conférences sont réticentes à discuter de tarifs sur les routes où la concurrence des transporteurs indépendants est faible et elles sont lentes à réagir aux demandes de tarifs. Certains expéditeurs estiment que la LDCM devrait être modifiée de manière à donner plus de poids aux expéditeurs et à imposer aux conférences un environnement plus concurrentiel. D'autres soutiennent que la Loi devrait être carrément abrogée pour stimuler la concurrence dans le transport international de ligne au Canada.

L'utilisation des mesures distinctes a progressé sur la route Transpacifique, mais n'a que peu évolué sur la plupart des autres routes.

GRAPHIQUE 6.6
Degré de connaissance de la LDCM chez les expéditeurs

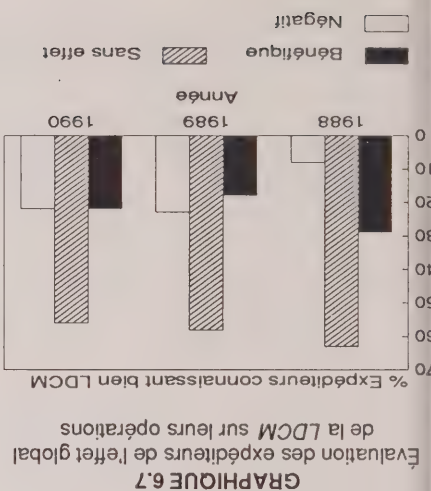


Bien qu'elles ne figurent pas au tableau des conférences qui ont eu recours aux mesures distinctes, à cause des dispositions de la LDCM sur le droit inaliénable aux mesures distinctes, les lignes membres de la JEC et JWC ont continué de pratiquer des taux « libres », ce qui est évidemment une forme extrême de mesures distinctes. Même si trois conférences de plus ont utilisé ces mesures, il ne semble pas que le niveau d'activité relié aux mesures distinctes ait beaucoup changé de 1989 à 1990 sur la plupart des routes, exception faite de la route Transpacifique. Au mieux, l'utilisation des taux fixés par des mesures distinctes n'a que légèrement progressé sur d'autres routes des conférences canadiennes en 1990, bien que la menace de recourir à ces taux, brandie par des lignes membres de conférences, ait indéniablement continué d'influencer les décisions des conférences en matière tarifaire, pour le plus grand bien des expéditeurs canadiens.

Points de vue sur la LDCM

Opinion des expéditeurs

L'enquête faite par l'Office auprès des expéditeurs a révélé que près des trois quarts des répondants ne connaissaient pas bien la LDCM, alors que cette proportion se situait aux deux tiers il y a un an. Une fois de plus, les grands expéditeurs, contrairement plus directement à l'acheminement de leurs exportations et importations, connaissent mieux la Loi que les plus petits, ces derniers se fiant presque exclusivement aux transitaires pour répondre à leurs besoins de transport. Parmi les expéditeurs qui connaissent la LDCM, une majorité, un peu moindre qu'en 1989, estiment que cette loi, prise globalement, n'a pas eu d'effet sur leurs activités en 1990. Par contre, la proportion de ceux qui lui attribuent un effet bénéfique est passée de 18 p. 100, en 1989, à 22 p. 100, en 1990, et les opinions négatives sont moins nombreuses, soit 24 p. 100, en 1989, contre 22 p. 100, en 1990. Un nombre proportionnellement plus élevé d'expéditeurs qu'en 1989 ont jugé bénéfiques les dispositions de la LDCM ayant trait aux contrats d'exclusivité limitée, aux mesures distinctes et aux périodes de préavis, quoique la majorité soient encore d'avis que ces dispositions n'ont eu aucune incidence sur leurs opérations.



Dans le cas du TWRA et de l'ANERA, les mesures distinctes ont pris la forme de réductions tarifaires pouvant atteindre jusqu'à 30 p. 100.

Canada-Europe, Canadian North Atlantic et Continental Canadian Westbound Conférences ont déposé pour la première fois en 1990 des mesures distinctes en vertu de la LDCM. Les lignes membres du TWRA et de l'ANERA ont continué d'utiliser abondamment les mesures distinctes sur leurs routes commerciales, comme en témoigne la multitude de mesures prises et le tonnage considérable qu'elles déclarent avoir transporté en 1990 à des taux fixés par des mesures distinctes. Les lignes membres des autres conférences semblent en avoir fait un usage limité.

Une analyse des tarifs déposés par les conférences en 1990 a révélé que, tout comme en 1989, les mesures distinctes avaient porté surtout sur les taux. Parmi les autres types de mesures distinctes utilisées, notons les primes de risques de guerre dans le cas des marchandises transportées vers le golfe Persique, les taux propres à une ligne particulière à l'intérieur d'une conférence, les taux spécifiques en fonction du volume, les taux fournis par un seul membre d'une conférence pour des destinations particulières dans le secteur d'activité d'une conférence et les clarifications des conditions de service.

Dans les deux conférences qui ont beaucoup utilisé les mesures distinctes, le TWRA et l'ANERA, les réductions par rapport aux taux de base se sont situées entre un minimum de 3 p. 100 et un maximum de 30 p. 100 en 1990. Elles ont varié selon les produits et les points d'origine ou de destination.

L'incidence des hausses générales de taux des conférences sur les taux des mesures distinctes ne semble guère avoir changé de 1989 à 1990. En règle générale, les taux des mesures distinctes ont été soumis à une augmentation identique à celle des hausses générales de taux, si bien que l'écart entre les taux de base et ceux des mesures distinctes s'est maintenu.

Recours aux mesures distinctes par les conférences desservant le Canada

Des lignes membres de 13 conférences ont déposé des mesures distinctes auprès de l'Office en 1990, soit quatre de plus qu'en 1989. Par ailleurs, il a été constaté que les lignes d'une conférence, Méditerranéenne North Pacific (MEDPAC), qui n'avaient pas été identifiées comme ayant fait usage de cette option tarifaire, avaient eu recours à des mesures distinctes cette année-là. Les conférences dont les lignes membres ont déposé des mesures distinctes pour la première fois en 1990 sont les suivantes :

- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)

Les conférences dont les lignes membres ont continué à utiliser les mesures distinctes en 1990 sont les suivantes :

- Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- West Coast/Middle East and West Asia Rate Agreement (WAME)
- The Canadian Group Agreement (TCGA)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Canada-U.K. Freight Conference (CAN/UK)
- Canadian Continental Eastbound Freight Conference (CCEFC)
- Mediterranean North Pacific Freight Conference (MEDPAC)

Malgré la croissance récente de l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée, ceux-ci n'étaient toujours pas utilisés sur certaines routes commerciales du Canada, la principale étant la route Transpacifique. L'enquête menée par l'Office en 1990 auprès des conférences a confirmé que, pendant l'année, seulement une infime partie des marchandises acheminées par les conférences canadiennes l'avait été selon les termes de contrats d'exclusivité limitée.

L'utilisation massive des mesures distinctes sur certaines routes et la méconnaissance des expéditeurs canadiens des options tarifaires offertes par la LDCM, surtout chez ceux qui ont recours fréquemment aux services des transitaires, combinées aux politiques des conférences face aux contrats d'exclusivité limitée exigeant un consensus unanime des lignes membres, sont autant de facteurs ayant contribué à restreindre l'utilisation au Canada des contrats d'exclusivité limitée. En outre, l'étude du Conference Board du Canada a fait ressortir que, dans une certaine mesure, l'utilisation de ces contrats aurait pu être entrainée par la possibilité pour certains expéditeurs d'obtenir des tarifs préférentiels au moyen de négociations officieuses avec des lignes membres de conférences.

En 1990, la question des contrats d'exclusivité pour le transport maritime a suscité assez d'intérêt pour que les Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada commandent au Conference Board du Canada une étude des effets que pourrait avoir une utilisation accrue des contrats, sur une période de cinq ans, pour la compétitivité des exportations canadiennes.

Étude du Conference Board sur les contrats d'exclusivité limitée dans le transport maritime

Le Conference Board du Canada a essayé d'évaluer quantitativement les avantages que l'économie canadienne pourrait retirer d'une utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée pour le transport maritime. Après avoir recueilli, au moyen d'une série d'entrevues, l'information pertinente sur le recours aux contrats d'exclusivité limitée, les auteurs ont défini et testé divers scénarios en faisant varier la part du transport maritime dans le prix à l'exportation des produits et les économies cumulatives découlant du recours aux contrats d'exclusivité limitée. Ces scénarios ont permis de prédire un accroissement absolu de l'activité totale, en matière d'exportations : il se situerait entre 90 et 135 millions de dollars, en dollars de 1990, pour la première année, et entre 275 et 390 millions de dollars au cours de la cinquième année, en retenant l'hypothèse la plus probable en matière d'économies de transport. Cette simulation a aussi permis de prédire une croissance absolue de l'ensemble de l'économie canadienne et une augmentation de l'emploi qui totaliserait 100 postes dans la première année et de 3 100 à 3 400 lors de la cinquième année. Dans l'évaluation de ces retombées, on suppose que toutes les économies de transport rendues possibles par les contrats d'exclusivité limitée se répercuteraient sur le prix des exportations.

Mesures distinctes

Le nombre de conférences qui ont recours aux mesures distinctes dans le transport de ligne au Canada est passé de trois à treize en 1990. Les conférences Western

Mesures prises par une ligne membre

Mesures prises par une ligne membre d'une conférence qui fixe des taux de fret ou des conditions de service différent de ceux prévus par les dispositions tarifaires en vigueur au sein de la conférence. La LDCM permet à toute ligne membre d'une conférence de prendre des mesures distinctes pourvu qu'elle en informe la conférence, celle-ci ne pouvant exiger plus qu'un préavis de 15 jours.

Le Conference Board du Canada a étudié les contrats d'exclusivité limitée.

de la LDCM, en 1987. En grande partie, l'évolution des taux semble avoir été le résultat des forces du marché et des augmentations de prix du carburant découlant de la crise du golfe Persique.

Étude interne entreprise par l'Office sur l'évolution des tarifs de transport maritime des conférences

L'Office a entrepris de suivre l'évolution des tarifs de conférence avant et après l'adoption de la LDCM. Ainsi, il pourra d'une part évaluer, de façon plus efficace et minutieuse, l'incidence de la LDCM sur les taux pratiques par les conférences pour le transport maritime et, d'autre part, compléter l'analyse des tarifs faite chaque année pour les examens annuels. L'étude a porté sur l'élaboration d'une méthode pratique pour suivre et analyser l'évolution trimestrielle des tarifs de transport maritime de 1983 à 1990. Les taux à l'étude sont ceux qui sont applicables aux produits dont l'importation ou l'exportation représente un volume important sur les grandes routes de transport de ligne au Canada.

L'approche retenue est inspirée de celle utilisée par la Federal Maritime Commission (FMC) pour étudier les répercussions du U.S. Shipping Act of 1984 sur les tarifs de transport maritime. De plus, la FMC a fourni à l'Office les services d'un expert en tarification maritime pendant une partie de l'année 1990. Bon nombre des travaux préliminaires étaient terminés au début de 1991. Comme il s'agit d'une étude continue, les données sur les taux des conférences seront mises à jour tous les trimestres au cours de 1991.

Contrat d'exclusivité limitée

Accord aux termes duquel un expéditeur s'engage à confier le transport d'une quantité minimale de marchandises à un ou plusieurs membres d'une conférence ou une période donnée en échange d'un taux inférieur au taux normal de la conférence et/ou d'un certain niveau de service déterminé.

Bien que leur nombre ait augmenté, les contrats d'exclusivité limitée ont continué de jouer un rôle négligeable.

Le nombre de conférences ayant déposé des contrats d'exclusivité limitée est passé de trois, en 1989, à cinq, en 1990, dont deux pour l'exportation et trois pour l'importation. Pour les exportations, on a dénombré huit contrats au lieu de deux, et 16 contrats au lieu de trois pour les importations de l'année précédente. Tous les contrats liés aux importations portaient sur du transport de produits finis, tandis que les contrats d'exportation visaient des produits mi-ouvrés. Tous les contrats d'exclusivité limitée déposés en 1989 prenaient fin en 1990 et neuf des 24 contrats déposés en 1990 avaient expiré à la fin de l'année.

expéditeurs.

d'une conférence qui s'est dit disposée à négocier ce genre de contrat avec des de 1990. Cette croissance s'explique principalement par le changement de politique eu que cinq en 1989, les conférences en ont déposé 24 auprès de l'Office au cours pour le transport de ligne au Canada a été encouragée. Alors qu'il n'y en avait L'évolution observée en 1990 dans l'utilisation des contrats d'exclusivité limitée

Efficacité de la LDCM

Contrats d'exclusivité limitée

La présence de plusieurs grandes lignes indépendantes sur la route Atlantique Nord a empêché les conférences de donner suite aux hausses générales de taux annoncées. Toutefois, la baisse du dollar canadien et l'augmentation des cours pétroliers ont aussi contribué à la hausse des taux sur cette route.

Est et ouest du Canada - Extrême-Orient

Les quatre conférences proposant leurs services sur cette route en 1989 sont toujours en opération sur ce marché en 1990. Les lignes membres du TWRA ont offert le transport de ligne à l'exportation entre l'est et l'ouest du Canada et les pays de la Ceinture du Pacifique, tandis que les services d'importation provenaient de l'Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) pour les pays du Pacifique, sauf pour ceux du Japon où le service était offert par Japan-East Canada (JEC) et Japan-West Canada (JWC). Toutes ces conférences établissaient leurs tarifs en dollars américains.

Les hausses tarifaires ont été fréquentes dans les deux directions.

En 1990, le TWRA a annoncé une hausse générale de taux de 160 \$ par EVP et de 200 \$ par EQR. Étant donné un recours massif aux mesures distinctes par cette conférence, les taux de base et globaux les plus faibles offerts aux expéditeurs, soit comme prix normal d'une conférence, soit dans le cadre d'une mesure distincte, ont été retenus à des fins d'analyse pour l'évolution des taux demandés pour le transport de certains des produits les plus importants. L'étude de 20 tarifs de base et globaux (côte ouest et est, transport tout maritime, minijonction terrestre et taux de transport intérieur) pour l'expédition de divers produits vers le Japon et la Corée a révélé de fortes variations des taux de base. Neuf de ces derniers ont diminué : quatre de moins de 10 p. 100, trois de 11 à 20 p. 100 et deux de plus de 20 p. 100. Deux taux sont demeurés stables et les neuf autres ont augmenté : trois de moins de 10 p. 100 et six autres, de 11 à 20 p. 100. L'augmentation des frais de soule a relégué dans l'ombre une légère baisse du facteur de rajustement monétaire et elle a contribué à relever le taux total des produits expédiés au Japon et en Corée. Cinq de ces taux ont diminué en 1990 : trois de moins de 2 p. 100 et deux de 8 p. 100. Quinze taux ont augmenté : sept de moins de 10 p. 100, six autres de 10 à 20 p. 100 et deux de 22 p. 100.

L'ANERA a annoncé une hausse générale de taux de 225 \$ par EVP et de 300 \$ par EQR. Mais là encore, le recours massif aux mesures distinctes a obligé l'Office à examiner les taux les plus bas offerts aux expéditeurs. Une étude des taux de base exigés pour cinq des principaux produits pour le transport tout maritime, vers les côtes ouest et est, et les minijonctions terrestres a démontré que 12 taux avaient subi la pleine majoration de la hausse générale de taux, tandis que les trois autres avaient augmenté légèrement, s'échelonnant entre 6 et 17 p. 100. Quant à l'évolution du taux total, elle reflète également la hausse générale de taux et des frais de soule supérieurs, car les taux ont augmenté de 6 à 22 p. 100.

En 1990, JWC et JEC ont maintenu leur politique de taux « libres », qui sont des taux fixés indépendamment par les lignes membres, rendant impossible le suivi de l'évolution des taux sur ces routes. JWC a continué de déposer ses exigences de revenu minimum, mais il n'y a aucun moyen de savoir quels ont été les taux réels. Les deux conférences ont annoncé des hausses générales de taux de 93 \$ par EVP et de 133 \$ par EQR, mais il a toujours été impossible de déterminer l'évolution des taux de base ou globaux. Les frais de soule de deux conférences sont passés de 95 \$ par EVP et de 132 \$ par EQR, en janvier, à 252 \$ et 352 \$ respectivement en fin d'année. Pendant la même période, le facteur de rajustement monétaire a baissé de 51 à 47 p. 100.

L'utilisation massive des mesures distinctes sur la route Transpacifique n'a rien de nouveau, car le TWRA et l'ANERA utilisaient cette formule avant même l'adoption

*Les changements apportés
aux différents suppléments
ont été à l'origine des
augmentations de tarifs
pour les exportations et des
diminutions de tarifs pour
les importations.*

exportations. Il n'y a eu aucun changement dans la composition de ces conférences.

La conférence chargée des importations n'a imposé aucune augmentation générale de ses taux en 1990, mais un examen de ses tarifs révèle quelques fluctuations de ses taux de base parmi les huit produits étudiés. Dans trois cas, il y a eu une diminution variant entre 3 et 6 p. 100, dans trois autres, une augmentation de 2 à 10 p. 100, tandis que le taux est resté stable dans les deux derniers cas. Néanmoins, comme le facteur de rajustement monétaire a compensé les hausses de frais de soule, le tarif global de cette conférence, en fin d'année, avait subi des diminutions variant de 2 à 14 p. 100 pour la majorité des produits étudiés. Pour deux types de produits auxquels ne s'est appliqué aucun facteur de rajustement monétaire, le coût total de transport a augmenté de 1 p. 100 dans un cas et de 7 p. 100 dans l'autre.

L'évolution des taux pour la conférence chargée des exportations a été semblable à celle observée pour les importations, car les expéditeurs n'ont été soumis à aucune hausse générale en 1990, si bien que le tarif de base est demeuré inchangé pour cinq des six principaux produits. L'imposition de frais de soule en septembre, et l'augmentation du facteur de rajustement monétaire tout au long de 1990 ont haussé le coût total pour tous les produits, l'augmentation s'échelonnant de 10 à 17 p. 100.

En 1990, la concurrence de plusieurs lignes indépendantes a continué de garantir des taux compétitifs. Les changements observés semblent avoir découlé de la fluctuation du taux de change et des prix du carburant.

Est du Canada - Royaume-Uni/Europe continentale

Les mêmes quatre conférences ont été actives en 1990 sur cette route : deux à l'exportation, dont une vers le Royaume-Uni et l'autre vers l'Europe continentale, et deux à l'importation. La structure et la composition de ces quatre conférences sont demeurées identiques.

Les deux conférences chargées des exportations ont annoncé deux hausses générales de taux en 1990, totalisant 160 \$ par EVP et 240 \$ par unité ou conteneur équivalant de 40 pieds (EQP). Cependant, chaque année, les taux de nombreux produits importants acheminés sur cette route sont négociés avec diverses associations d'expéditeurs et ne sont pas soumis aux hausses générales de taux. Un examen des taux de base exigés pour 10 des principaux produits, soit cinq pour chaque conférence, a révélé qu'aucun taux n'avait subi la pleine majoration en 1990 : aucune modification dans deux cas, une diminution de 4 p. 100 dans un autre cas et une augmentation de 1 à 5 p. 100 dans les sept derniers cas. Les frais de soule et les facteurs de rajustement monétaire ont été plus déterminants que les hausses générales de taux en 1990 et ont entraîné une hausse du coût total de transport de 4 à 16 p. 100 pour neuf des dix principaux produits. Pour le dernier produit, il y a eu diminution de 11 p. 100.

Les conférences chargées des importations ont toutes deux annoncé une hausse générale de taux de 75 \$ par EVP et de 120 \$ par EQP en 1990, mais la aussi, le tarif applicable à certains produits est négocié annuellement avec chaque expéditeur. Une analyse des taux de base de 12 produits, soit six par conférence, a révélé qu'aucun taux n'avait subi la majoration maximale de la hausse générale de taux, exception faite d'un produit dont le taux a été supérieur à cette dernière majoration. Le taux de base de quatre des autres produits est demeuré constant, alors que trois autres ont subi une augmentation d'environ 4 p. 100 et quatre autres, une diminution de 1 à 23 p. 100. Le coût total, suppléments inclus, a augmenté de 7 à 17 p. 100 pour huit produits et il a diminué de 2 à 18 p. 100 pour les quatre autres produits.

*Les hausses générales de
taux et les suppléments se
sont traduits par des
augmentations de tarifs
pour les importations et les
exportations.*

Les temps de transit des lignes membres de conférences et indépendantes ont été comparables sur les routes principales.

Les expéditeurs canadiens ont bénéficié d'un vaste choix de services de transport de ligne.

un deuxième navire en service pour remplacer celui de P&O et Hapag-Lloyd a ajouté trois navires de 1 400-1 600 EVP pour en remplacer trois petits qui étaient affrétés, permettant ainsi de maintenir un service hebdomadaire. Dans les échanges avec l'Australie, ANZDL a mis en service deux navires porte-conteneurs de 921 EVP pour remplacer un navire affrété de 1 174 EVP en partance des ports de Californie.

En termes de volume, sur les deux routes les plus importantes, soit entre l'est du Canada et le nord de l'Europe et entre l'ouest du Canada et l'Extrême-Orient, les temps de transit des transporteurs indépendants ont été comparables à ceux annoncés par les conférences en 1990. Sur les routes à plus faible volume d'expéditions, les temps de transit offerts par les deux groupes de lignes, membres de conférences ou indépendantes, se distinguent surtout sur la route de l'Australie : les services d'apport à partir de l'Extrême-Orient fournis par les transporteurs indépendants ont allongé la durée du transit vers la destination finale.

Comme la capacité s'est accrue sur la plupart des grandes routes commerciales canadiennes, il semblerait que les expéditeurs canadiens n'ont souffert d'aucune pénurie de services de transport de ligne direct en 1990. Et cette observation semble confirmée par le fait qu'il y ait eu capacité excédentaire, ces dernières années, sur la plupart des grandes routes à destination et en provenance de l'Amérique du Nord. En outre, de plus en plus, les expéditeurs canadiens ont profité de la proximité relative des grands ports américains sur un marché nord-américain en voie de continentalisation, compte tenu de la prolifération des jonctions terrestres et des services de transport intermodal proposés par les lignes indépendantes ou membres de conférences.

Une étude de Transports Canada sur les niveaux de service offerts au cours de l'année a conclu qu'en somme, les changements survenus dans la composition des conférences, les services conjoints, la fréquence, la capacité de transport et les temps de transit semblent avoir découlé d'un avantage des forces du marché s'exerçant sur les routes desservies que de la LDCM.

Tarifs

Comme pour les examens antérieurs, l'Office a continué de suivre les modifications de tarifs annuelles pour le transport des principales marchandises sur les trois grandes routes de transport de ligne du Canada.

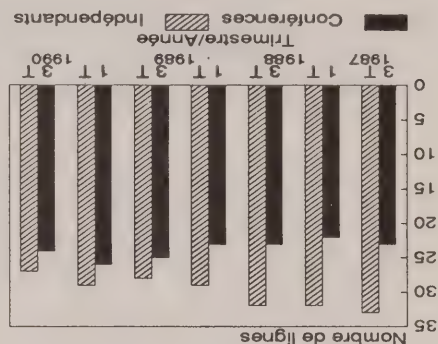
Cette année encore, les suppléments ajoutés au tarif de base des conférences pour le transport maritime ont modifié le prix de base que les expéditeurs canadiens ont dû payer sur les grandes routes commerciales. Au cours de 1990, la crise du golfe Persique a entraîné d'importantes majorations de ces suppléments, notamment des frais de soule et de carburant, reflétés dans le coût total du transport maritime. Néanmoins, en fin d'année, ces suppléments s'étaient stabilisés, les tarifs de certaines conférences ont même fait l'objet de modestes diminutions. La fluctuation de l'autre supplément tarifaire imposé le plus souvent, soit le facteur de rajustement monétaire, a été dictée par l'évolution des taux de change en 1990, faisant augmenter les tarifs sur certaines routes, les réduisant sur d'autres.

Est du Canada - Australie

Comme en 1989, deux conférences offraient des services sur la route Canada - Australie en 1990, Australia - Eastern Canada Freight Conference pour les importations et Canada Australia/New Zealand Association of Carriers pour les

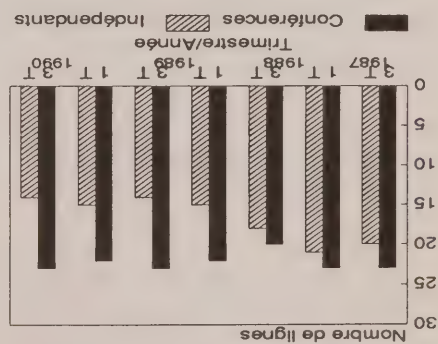
La capacité de transport a continué de croître.

Nota : Comprend les services via les ports américains et les services de jonction terrestre.



GRAPHIQUE 6.5
Services de transport de ligne sur les grandes routes commerciales en provenance et à destination de l'est du Canada

Nota : Comprend les services via les ports américains et les services de jonction terrestre.



GRAPHIQUE 6.4
Services de transport de ligne sur les grandes routes commerciales en provenance et à destination de l'ouest du Canada

Pacifique et China Ocean Shipping Company (COSCO) et Evergreen ont accru leur capacité de transport vers Vancouver. COSCO a commencé à offrir un service de jonction terrestre à partir de l'est du Canada via New York.

Dans les échanges commerciaux avec l'Australie, International Maritime Transport (IMT) a commencé à offrir un service de transport des produits forestiers et de marchandises diverses. Ce service fait suite à un accord d'affrètement au voyage avec Australia-New Zealand Direct Line (ANZDL), desservant Vancouver, et East Asiatic Company (EAC) Line, qui utilisent les bateaux de Neptune Orient Lines (NOL)/OOCL au départ de Vancouver pour, ensuite, transférer les cargaisons sur des navires de liaison en Extrême-Orient. Parmi les autres modifications, il y a la réorganisation des services de Nedlloyd Lines et l'utilisation de navires de relais par Blue Star Line, à destination et en provenance de Vancouver, et par PACE/Columbus Line au départ des ports de Puget Sound.

Au cours de 1990, le nombre de lignes membres de conférences desservant l'ouest du Canada sur les trois principales routes commerciales, c'est-à-dire Royaume-Uni/Europe continentale, Ceinture du Pacifique et Australie/Nouvelle-Zélande, est demeuré stable (graphique 6.4). S'il est vrai que le nombre de lignes faisant escale dans les ports canadiens est passé de 17, à l'automne de 1989, à 14, à l'automne de 1990, le nombre de lignes offrant des services via les ports américains est passé de cinq à neuf. Sur la côte est, le nombre de lignes membres de conférences desservant les ports américains est demeuré constant, alors que le nombre de lignes desservant les ports de l'est du Canada à l'automne de 1989 a diminué de deux (graphique 6.5). Quant à la fréquence du service, toutes les grandes routes ont été desservies de façon identique par les navires des lignes, membres ou indépendants, sauf dans le transport entre l'est du Canada et le Royaume-Uni/Europe continentale, où les transporteurs indépendants, comme Maersk et Evergreen, ont maintenu une forte présence concurrentielle. Les services de jonction terrestre ont été fournis surtout par les lignes membres de conférences, en particulier pour la route Canada de l'Est-Extrême-Orient. Sur la route de l'Australie, les services d'apport de l'Extrême-Orient ont souvent été offerts par de grandes lignes indépendantes alors que les conférences fournissaient un service direct moins fréquent.

Dans l'Atlantique Nord, la composition des flottes a continué d'évoluer rapidement en 1990. Maersk a mis en service deux nouveaux navires de 4 000 EVP (unité ou conteneur équivalent de 20 pieds) pour desservir l'Europe et l'Extrême-Orient. Huit navires de ce modèle étaient en exploitation à l'automne. Holland Canada Line a remplacé ses navires affrétés par trois navires porte-conteneurs de 1 034 EVP appartenant à sa société mère. Toujours dans l'Atlantique Nord, au départ de la côte est, une capacité additionnelle a également été ajoutée par CM et OOCL, deux navires porte-conteneurs, Kent Line et Bail Canada Line acquérant un roulier chacun. La taille de la flotte n'a diminué que sur la route de la Méditerranée, Evergreen ayant retiré un navire de 2 700 EVP et Costa ayant quitté le service conjoint Evergreen/Italian Line/CGM, ce qui a entraîné une diminution de la fréquence du service.

Au cours de 1990, la capacité de transport s'est accrue sur la route reliant la côte ouest à l'Extrême-Orient. COSCO et Evergreen ont beaucoup augmenté la taille des navires affectés à ce service. La première compagnie a mis en service une série de nouveaux navires de 2 700 EVP tandis qu'Evergreen ajoutait des navires de 1 800 EVP pour remplacer ses anciens de 878 EVP. NYK et Mitsui ont continué de desservir Vancouver, Hyundai étant le nouvel associé de NYK en employant un total de 10 navires, au lieu des six de 1989. Le retrait de P&O Containers et de Sea-Land du service conjoint Hapag-Lloyd/CGM/ACL a occasionné un ajustement important de la flotte sur la route desservant la côte ouest vers l'Europe. ACL a mis

signaler que le fret des conférences en provenance et à destination de la côte de l'Atlantique est, dans une certaine mesure, surestimé. Ceci s'explique par les fortes quantités de marchandises transportées entre les États-Unis et des pays étrangers, et considérées comme du fret indépendant, qui transitent par Montréal et, dans une moindre mesure, par Halifax, avec le fret des conférences.

Par ailleurs, en 1989, les transporteurs indépendants, c'est-à-dire non membres de conférences, ont assuré 64 p. 100 du transport de ligne de marchandises expédiées de la côte ouest, contre 75 p. 100 l'année précédente. Une partie des marchandises acheminées par les services de transport de ligne sur la côte ouest est détournée vers des ports américains du Pacifique pour expédition outre-mer par des transporteurs membres de conférences ou indépendants.

Les conférences proposent leurs services sur les principales routes commerciales du Canada. Selon l'importance de leur part de marché, le graphique 6.3 classe les conférences transportant la majorité du fret canadien.

Étude de Transports Canada sur les parts de marché

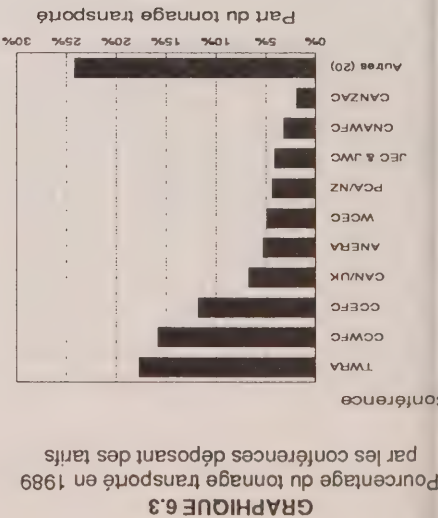
En 1990, Transports Canada a terminé une étude sur la part du fret d'importation et d'exportation acheminée par les transporteurs membres de conférences et les transporteurs indépendants entre 1977 et 1988 sur les principales routes commerciales du Canada, dont celles du Royaume-Uni/Europe continentale, de l'Extrême-Orient, de l'Australasie et de la Méditerranée. Les statistiques produites dans ce rapport seront mises à jour annuellement.

Niveau de service

Un ralentissement marqué des économies américaine et canadienne, la perturbation des échanges avec le Proche-Orient et des hausses draconiennes du prix du fuel de soufre, attribuables à la crise du golfe Persique, sont autant d'éléments ayant contribué à modifier le niveau du service offert par de nombreux transporteurs maritimes en 1990.

Dans le transport de l'Atlantique Nord, Canada Maritime (CM) et Orient Overseas Container Line (OOCL) ont amélioré leur service sur le St-Laurent à destination de l'Europe septentrionale, en ajoutant des navires et en modifiant la rotation des ports desservis, réduisant ainsi le temps de transit. Sur la côte est du Canada, Transatlantica et Costa Container se sont retirés des services conjoints qu'ils assuraient, le premier avec CM vers la Méditerranée et l'autre avec Evergreen/Italian Line/Compagnie générale maritime (CGM) qui fait escale à Halifax. Maersk Line a ajouté une destination à son service méditerranéen. Sur la côte ouest, Sea-Land et P&O Containers se sont retirés du service conjoint qu'ils offraient vers l'Europe avec Hapag-Lloyd, CGM et Atlantic Container Line (ACL). Ces deux lignes n'assureront plus aucun service direct au Canada. Johnson Scanstar a délaissé la côte ouest au milieu de 1990.

Du côté de l'Extrême-Orient, Hyundai et Hanjin Container Line ont annoncé leur retrait du Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) à compter du 1^{er} janvier 1991, tandis que Mitsui et NYK mettaient un terme à leur service conjoint en juillet 1990. De plus, Hoegh Lines a renoncé à son service sur le



Le service sur le St-Laurent offert par CM et OOCL a subi des modifications.

Hyundai et Hanjin se sont retirés du TWRA.

Structure de l'industrie

La fin de The Canadian Group Agreement (TCGA) et de légères modifications apportées au champ d'action d'autres conférences ont réduit à 29 le nombre de conférences déposant des tarifs et desservant le Canada en 1990 (graphique 6.1).

Sur la côte est du Canada, le nombre des conférences est demeuré stable, à 17, tandis qu'il y en avait 10 sur la côte ouest en 1990, soit une de plus qu'en 1989. Le nombre de conférences desservant les deux côtes canadiennes est passé de quatre en 1989 à deux en 1990. Des 29 conférences déposant des tarifs, 14 se consacraient au transport des exportations canadiennes, 11 aux importations destinées au Canada et les quatre dernières, à la fois des exportations et des importations. Desservant le marché des importations des pays méditerranéens vers la côte est du Canada, la suspension des activités du TCGA a été la seule modification touchant aux services sur les grandes routes commerciales du Canada.

La composition des conférences a très peu évolué en 1990; la légère diminution enregistrée s'est produite sur des routes commerciales secondaires. Comparativement à 56 en 1989, il y avait en tout 54 lignes qui faisaient partie de conférences déposant des tarifs; 24 d'entre elles, contre 26 en 1989, étaient membres de plus d'une conférence.

En 1990, les autres types d'accords déposés auprès de l'Office sont demeurés constants, à six : un accord inter-conférences, un accord de stabilisation et quatre accords partiels ou transitaires.

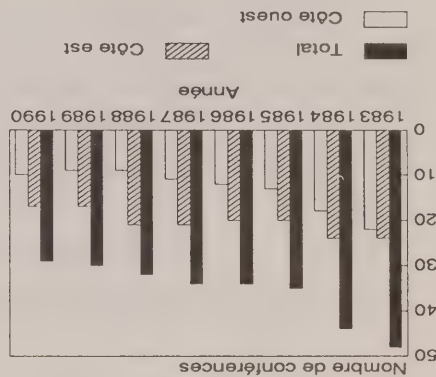
Activités des conférences Importance des conférences pour le commerce extérieur canadien

En termes de tonnage total de fret, le transport maritime demeure le mode de transport le plus important dans les échanges commerciaux du Canada. Comme le Canada est un grand producteur mondial de matières premières et de produits mi-ouvrés, il n'est guère étonnant que les expéditions de vrac viennent en tête de liste de son commerce international. Avec ses 222 millions de tonnes, comparativement à 239 en 1989, le vrac représente près de 93 p. 100 du tonnage total acheminé par les services de transport maritime international.

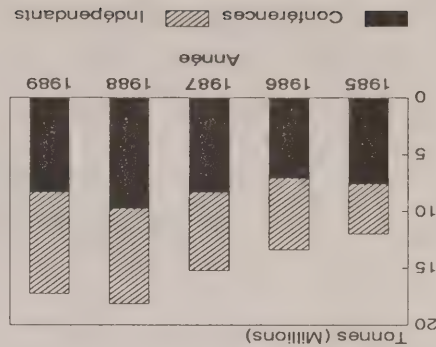
Le fret acheminé par les lignes canadiennes est beaucoup plus modeste, soit 7 p. 100 du commerce maritime international canadien. Cependant, comme sa valeur unitaire est plus élevée, notamment dans le cas des marchandises conteneurisées, ce fret a une importance supérieure à ce que la part relative de son volume indique. Le graphique 6.2 permet de suivre les fluctuations du tonnage pris en charge par le transport de ligne canadien des conférences et indépendant entre 1985 et 1989, année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles.

Avec 55 p. 100 du trafic, les conférences ont continué, en 1989, de dominer le transport de ligne des marchandises à destination et en provenance de la côte est, même si leur importance relative a diminué par rapport à 1988. Toutefois, il faut

GRAPHIQUE 6.1
Conférences actives au Canada au
31 décembre de chaque année



GRAPHIQUE 6.2
Transport maritime international de ligne
au Canada



Conférence
Groupe de transporteurs maritimes offrant des services de ligne sur des routes commerciales communes avec une entente préalable sur les tarifs et les conditions de transport.

Services de transport de ligne
Services offerts par des lignes membres ou non d'une conférence au moyen de navires exploités sur des itinéraires fixes et en fonction d'horaires réguliers; ces services excluent le transport en vrac.

Faits saillants de 1990

La LDCM n'a eu aucune incidence mesurable

La majorité des expéditeurs, des transitaires, des conférences et des exploitants de terminaux portuaires s'accordent pour dire que la *Loi d'abrogation de 1987 sur les conférences maritimes (LDCM)* n'a eu aucune incidence sur leurs activités respectives.

Utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée et des mesures distinctes

Un plus grand nombre de contrats d'exclusivité limitée ont été déposés auprès de l'Office, mais d'autres facteurs ont entravé la généralisation de leur utilisation. Par contre, les mesures distinctes ont été beaucoup plus utilisées sur la route Transpacifique mais la progression a été minime dans les activités des autres conférences.

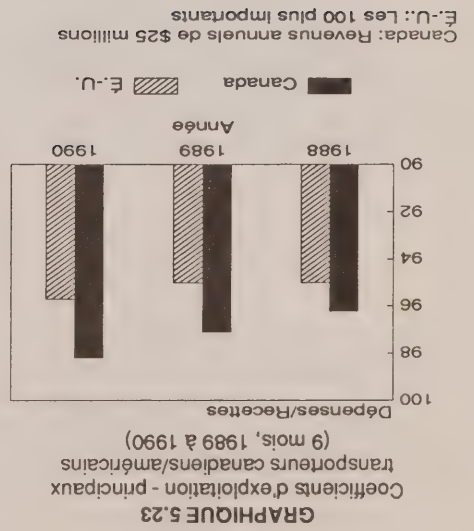
La LDCM est encore méconnue

Les enquêtes menées par l'Office révèlent que la majorité des expéditeurs, des transitaires et des exploitants de terminaux portuaires connaissent encore mal les objectifs ou les dispositions de la LDCM.

Initiatives fédérales influant sur le transport maritime de ligne

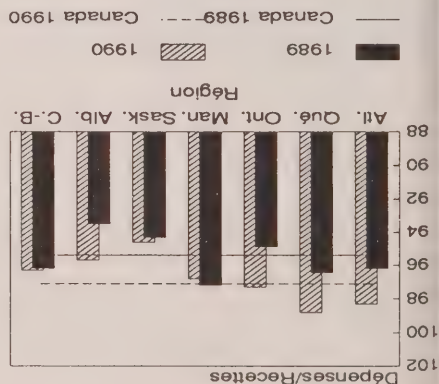
Sous contrat pour le ministère des Affaires extérieures, le Conférence Board a étudié en 1990 l'impact de l'utilisation accrue des contrats d'exclusivité limitée. De plus, la Garde côtière canadienne a rendu publiques ses propositions de recouvrement des coûts dans le transport maritime.

États-Unis Comparaison entre le Canada et les



Même si la situation financière des 100 plus grands transporteurs américains s'est légèrement détériorée en 1990 par rapport aux deux années précédentes, leurs résultats demeurent supérieurs à ceux des grands transporteurs canadiens. La différence entre les coefficients composites d'exploitation des transporteurs canadiens et américains s'est accrue au cours des trois dernières années, de 1,5 point en 1988 à 2,5 points en 1990 (graphique 5.23).

GRAPHIQUE 5.21
Performance de l'industrie - coefficients
d'exploitation (9 mois, 1989 à 1990)



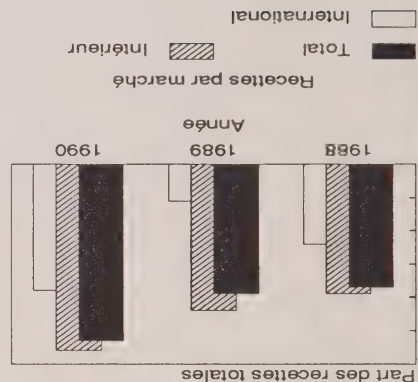
Grands transporteurs

transporteurs québécois. Une comparaison avec les neuf premiers mois de 1989 démontre que les coefficients sont d'au moins deux points plus élevés au Canada atlantique, au Québec, en Ontario et en Alberta tandis qu'au Manitoba et en Colombie-Britannique, ils n'ont guère varié. Ces différences s'expliquent par des facteurs régionaux, car les transporteurs sont touchés par la conjoncture économique de la région où s'effectuent leurs activités. Or, la plupart du temps, ce champ d'activité s'étend bien au-delà des limites de la province ou de la région de domicile (graphique 5.21).

Pendant les neuf premiers mois de 1990, la performance des grands transporteurs, dont les recettes d'exploitation annuelles sont de 25 millions de dollars et plus, a été légèrement moins bonne que celle de l'ensemble de l'industrie. Leur coefficient d'exploitation, à 98,1, est dans l'ensemble 1 point plus élevé que celui de l'industrie.

La détérioration de la performance financière des grands transporteurs se reflète également au niveau de la part relative de marché des transporteurs avec des performances financières inférieures. Pour les neuf premiers mois de 1990, les recettes des grands transporteurs ayant un coefficient de 98 et plus ont représenté plus de la moitié des recettes de l'ensemble des transporteurs ayant un chiffre d'affaires de 25 millions de dollars et plus; en 1988, 37 p. 100 des recettes totales des grands transporteurs étaient générées par des transporteurs ayant un ratio d'exploitation de 98 et plus (graphique 5.22).

GRAPHIQUE 5.22
Principaux transporteurs avec coefficient
d'exploitation de 98 ou plus
(9 mois, 1989 à 1990)



Un peu plus de la moitié des transporteurs interviewés pour l'examen ont mentionné que leur situation financière s'était améliorée ou était demeurée stable en 1990. Comme groupe, les petits transporteurs, exploitant un parc de moins de 100 tracteurs, ont semblé moins souffrir de la conjoncture économique prévalant en 1990 que les entreprises de taille moyenne, de 100 à 200 tracteurs, ou les grandes entreprises possédant plus de 200 tracteurs. Moins de 40 p. 100 des petits transporteurs ont dit que leur situation financière s'était détériorée en 1990, tandis que la proportion atteignait 60 p. 100 chez les grandes et moyennes entreprises. Cette caractéristique se décèle également dans les évaluations que les transporteurs font de leur situation financière par rapport aux objectifs qu'ils s'étaient fixés pour l'année. Si la moitié des petits transporteurs ont atteint ou dépassé leurs objectifs, seulement 20 p. 100 des grandes entreprises ont fait de même.

Entrées avec les transporteurs

Les différences régionales sont très marquées en ce qui concerne la situation financière des transporteurs. Alors que les transporteurs ontariens représentent environ 25 p. 100 des transporteurs interviewés, ils comptent pour la moitié de ceux qui déplorent une détérioration de leur situation financière. À l'opposé, plus de 90 p. 100 des transporteurs de l'Alberta et de la Colombie-Britannique ont affirmé que leur situation s'était améliorée ou était restée stable.

Les expéditeurs réduisent le nombre de transporteurs utilisés pour acheminer leurs marchandises.

Parmi les expéditeurs, le recours aux courtiers en camionnage s'est répandu davantage.

Courtiers en camionnage

En règle générale, les expéditeurs donnent des cotes favorables aux divers critères de service, tels la qualité, le temps de transit, l'efficacité, la fréquence et l'équipement. Lorsque confronté à des propositions d'augmentation des taux, lesquelles furent parfois liées à des suppléments pour faire face aux hausses du coût du carburant, plus de 33 p. 100 des expéditeurs ont soutenu avoir réussi à s'entendre sur des réductions de ces augmentations. Par contre, devant de telles propositions de hausses, près de 21 p. 100 des expéditeurs ont tout simplement confié une partie de leur trafic à un transporteur concurrent. Environ 40 p. 100 des expéditeurs ont dit qu'ils avaient absorbé l'augmentation ou ajusté le prix de leur produit en conséquence. Les changements de mode de transport occasionnés par les hausses de tarif ont été minimes.

En 1990, environ 45 p. 100 des expéditeurs ont déclaré qu'ils avaient eu recours à des courtiers, contre 40 p. 100 en 1989. Le quart d'entre eux ont affirmé qu'ils avaient davantage eu recours à ces services en 1990. Le recours est un peu plus répandu chez les expéditeurs qui ont besoin de services frontaliers que chez ceux qui n'ont besoin que de transport intérieur. Si l'on tient compte de la taille des expéditeurs, on remarque que les plus grands l'ont moins appelé aux courtiers.

L'idée que les transporteurs se font des courtiers demeure à peu près inchangée depuis l'an dernier. Ils ont l'impression que les courtiers poussent les tarifs à la baisse, notamment dans le secteur des charges complètes de marchandises générales. L'utilisation de leurs services est demeurée à peu près au même niveau qu'en 1989. Les transporteurs ont continué de réclamer l'application de critères d'aptitude ou un contrôle réglementaire des activités de courtage comme, par exemple, le dépôt de garanties de solvabilité. Les transporteurs soutiennent que l'imposition de la taxe sur les produits et services (TPS) se traduira pour eux par une administration plus lourde et des coûts supplémentaires, mais cette taxe est également considérée comme un mécanisme susceptible de faire régner une plus grande sécurité financière dans les relations transporteur-courtier. Comme les courtiers doivent s'enregistrer auprès de Revenu Canada et comptabiliser toutes leurs transactions pour être à même de réclamer leurs crédits de TPS, il devrait en résulter une plus grande transparence financière.

Performance financière des transporteurs

Industrie

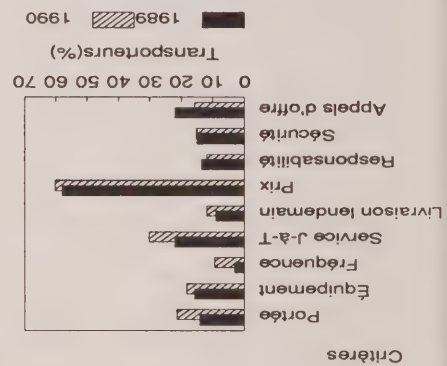
Bien que des différences régionales importantes aient été notées, les indicateurs financiers de 1990 laissent entrevoir une détérioration continue de la performance des transporteurs. Pour les neuf premiers mois de 1990, le coefficient d'exploitation avant imposition et paiement des intérêts, a été de 97,1 pour l'industrie. En 1989, le coefficient était de 95,4. À cet égard, on ne s'attend pas à ce que les résultats du quatrième trimestre indiquent une amélioration.

La performance des transporteurs varie énormément d'une région à l'autre. Si l'on tient compte de la province ou de la région du domicile du transporteur, les coefficients d'exploitation vont de 94,6 en Saskatchewan à 98,8 pour les

La performance financière de l'industrie canadienne du camionnage a continué à se détériorer en 1990.

Les transporteurs hésitent de plus en plus à se livrer à des guerres de prix pour préserver leur part de marché.

GRAPHIQUE 5.20
Critères de service les plus importants pour les expéditeurs



Les expéditeurs continuent de se préoccuper beaucoup des prix, mais d'autres aspects du service prennent de plus en plus d'importance.

Au cours de 1990, la faiblesse des marchés des produits et une globalisation grandissante de la concurrence sur le marché des biens industriels et de consommation ont soumis les expéditeurs à davantage de pression, les obligeant à se soucier encore plus des questions de prix. Du côté des transporteurs, une capacité excédentaire dans de nombreux segments de l'industrie du camionnage et la hausse du prix du carburant ont fait qu'il a été difficile de maintenir en place les stratégies tarifaires adoptées. De plus en plus, les transporteurs de charges complètes et de lots brisés ont hésité à se livrer à des guerres de prix pour préserver leur part de marché, car elles l'ont baissé leurs recettes. On a rapporté qu'un grand transporteur de lots brisés aurait sacrifié une partie importante de sa clientèle pour maintenir ses tarifs.

Dans leurs négociations avec les transporteurs, les priorités des expéditeurs demeurent nettement axées sur les prix (graphique 5.20). Néanmoins, les expéditeurs insistent davantage sur des facteurs comme la fiabilité du service, notamment pour la livraison juste à temps, car la fonction du transport est de plus en plus une partie intégrante des systèmes de production et de distribution des expéditeurs.

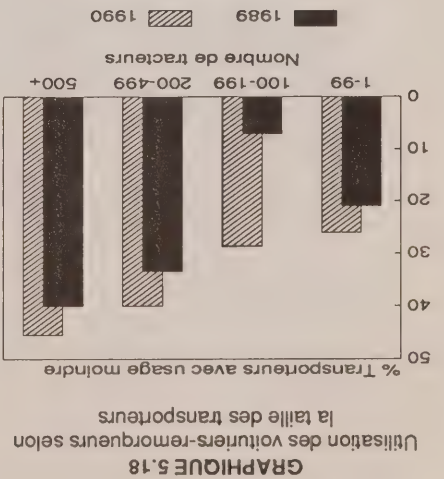
Ce genre d'orientation devrait se généraliser davantage chez les grands et petits expéditeurs, car l'évolution technologique comme celle liée à l'échange électronique de données devient plus accessible et la gestion par des tiers des besoins logistiques plus fréquente.

Préant en considération les coûts à long terme, les stratégies adoptées pour mettre en place des structures tarifaires plus stables comprennent la diversification vers des services plus spécialisés et comportant une plus grande valeur ajoutée, par exemple les chargements de très grande dimension ou très lourds, avec une emphase toute particulière sur l'aspect service. Afin de mieux répondre aux exigences des expéditeurs et de conserver leur compétitivité sur le marché, des transporteurs ont apporté des changements à leurs opérations et à leur service :

- desserte d'un plus grand nombre de destinations;
- abandon de certains services ou de certaines activités;
- élargissement du champ d'activité;
- approvisionnement diversifié de l'équipement;
- offre de garanties de service;
- expansion sur le marché américain.

En couvrant des marchés plus vastes, soit à partir de nouveaux droits d'exploitation, de fusions ou d'acquisitions, des transporteurs ont pu offrir à leur clientèle des tarifs concurrentiels et un meilleur service, obtenant en retour une plus grande partie de leurs expéditions. Parallèlement, les expéditeurs ont cherché à accroître l'efficacité de la distribution en traitant avec un plus petit nombre de transporteurs, tout en réduisant les frais administratifs.

En 1990, près de la moitié de tous les expéditeurs qui ont fait appel aux camionneurs ont affirmé avoir réduit le nombre de transporteurs avec lesquels ils font affaire pour le transport de leurs marchandises. La vaste majorité de ces expéditeurs, soit 85 p. 100, ont dit également qu'une telle mesure avait produit de bons résultats.



Équipement

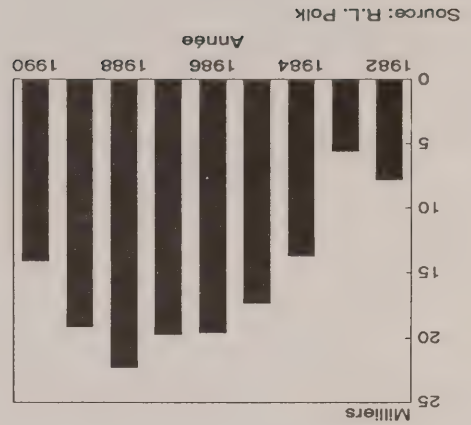
Au cours de 1990, près de 80 p. 100 des transporteurs ont dit qu'ils avaient acheté ou remplacé de l'équipement, que ce soit des tracteurs, des remorques ou les deux. Cependant, la demande globale, évaluée par le nombre d'immatriculations de nouveaux véhicules lourds, a été nettement plus faible qu'en 1989.

La faiblesse des marchés, les taux d'intérêt élevés, l'accroissement des parcs ces dernières années, ainsi que des résultats financiers inférieurs aux objectifs, ont contribué à faire diminuer de 26 p. 100 les nouvelles immatriculations de véhicules de classe 8 (plus de 14 968 kg) (graphique 5.19). La situation est semblable aux États-Unis où la vente de véhicules de classe 8 a diminué de 16 p. 100.

Relations entre les transporteurs et les expéditeurs

Au cours des deux premières années de déréglementation, les transporteurs ont le plus souvent réagi à la concurrence en abaissant les prix, surtout dans le secteur du transport des charges complètes de marchandises générales. Dans bien des cas, l'effet de la baisse des prix a été contrebalancé par une augmentation du volume de charges payantes, résultant d'un meilleur équilibre entre les voyages d'aller et de retour et aux itinéraires en triangle, les deux rendus possibles par l'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché. Vers la fin de 1989, les possibilités d'amélioration de l'efficacité des opérations étaient moindres et, en matière de prix, les transporteurs ont commencé à adopter des positions plus fermes face aux expéditeurs.

GRAPHIQUE 5.19
Nouvelle immatriculation de véhicules de classe 8 au Canada, 1982-1990



opinion défavorable, ce qui traduit leurs préoccupations et leur difficulté à s'adapter aux conditions du marché ayant prévalu en 1990 (graphique 5.16).

En règle générale, les transporteurs estiment que l'assouplissement des contrôles a permis des améliorations au niveau de l'efficacité de leurs opérations résultant de leur champ d'activité; il a aussi favorisé un meilleur équilibre des charges marchandes. À cet égard, le pourcentage de voyages à vide constitue un élément révélateur. Selon la plupart des transporteurs, il a diminué ou, à tout le moins, est demeuré à son niveau de 1988. La moitié des transporteurs du secteur des marchandises générales en charge complète ou en lots brisés ont affirmé que ce pourcentage était le plus souvent inférieur à 10 p. 100. Malgré que le taux de voyages à vide des transporteurs offrant surtout des services de transport de charges complètes varie beaucoup, environ un tiers d'entre eux déclarent un pourcentage inférieur à 10 p. 100. Les transporteurs spécialisés, par exemple vrac liquide ou solide, transport de voiture, revendent un taux plus élevé de voyages à vide, le tout s'expliquant par la spécialisation de leur équipement (graphique 5.17).

Les avantages d'une intervention réglementaire moindre et d'une plus grande souplesse sur le marché ont été constatés par le niveau général de capacité excédentaire observé dans l'industrie du camionnage. Sur les marchés transfrontaliers-clés, ceux de l'Ontario et, dans une moindre mesure, ceux du Québec et de la Colombie-Britannique, l'arrivée de nombreux transporteurs américains et leur concurrence sur les tarifs ont affaibli la position de certains transporteurs canadiens sur le marché.

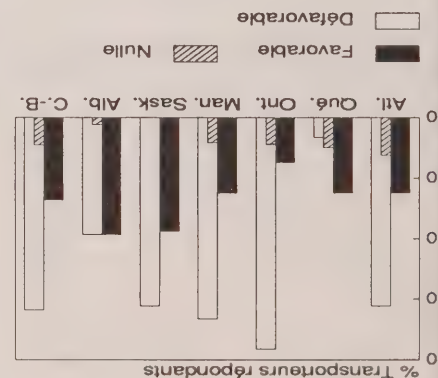
Néanmoins, le quart des transporteurs consultés ont jugé très favorables les répercussions de l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, malgré certaines différences qui subsistent d'une province à l'autre dans la procédure d'entrée même. Les transporteurs de marchandises des provinces de l'Ouest, particulièrement ceux qui offrent des services transfrontaliers, ont pris de l'expansion. Notamment au Canada atlantique et dans l'Ouest, les transporteurs de marchandises générales ont étendu leur réseau à des marchés situés en dehors de leur champ d'activité antérieur, dont ceux du Canada central.

Malgré les pressions exercées par une concurrence accrue, il y avait une plus forte tendance, chez les petits transporteurs, à considérer comme favorables les répercussions de la réforme. Des transporteurs possédant 500 tracteurs ou plus, aucun n'a émis une opinion favorable. Les petites et moyennes entreprises profitent généralement d'un champ d'action élargi. Avec leur réseau déjà très étendu, les grands transporteurs ont continué de se préoccuper des questions d'uniformité dans l'application des règlements découlant du Code national de sécurité et d'uniformité des normes d'exploitation entre provinces et territoires.

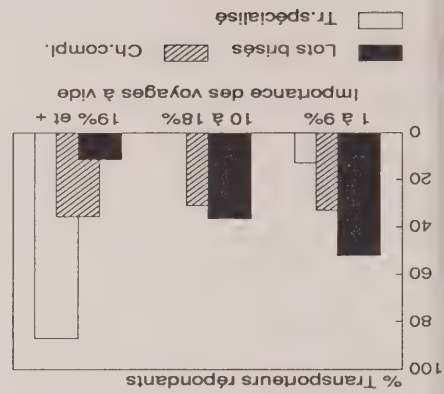
Recours aux voituriers-remorqueurs

Au cours de la deuxième moitié des années 80, les transporteurs ont eu tendance à recourir de plus en plus aux voituriers-remorqueurs, tendance qui a semblé plafonner à la fin de la décennie. Selon les renseignements recueillis pour l'examen annuel de 1989, l'utilisation de ces services, surtout de la part des grands transporteurs, semblait diminuer. En 1990, près de la moitié des transporteurs exploitant un parc de 500 tracteurs ou plus ont déclaré avoir eu un recours moindre aux voituriers-remorqueurs en 1990 (graphique 5.18); seulement deux des onze grands transporteurs ayant donné de l'information à cet égard ont dit les avoir utilisés davantage.

GRAPHIQUE 5.16
Évaluation des transporteurs de l'incidence de la réforme sur leur entreprise



GRAPHIQUE 5.17
Pourcentage de voyages à vide selon le type d'activité



Activités de camionnage

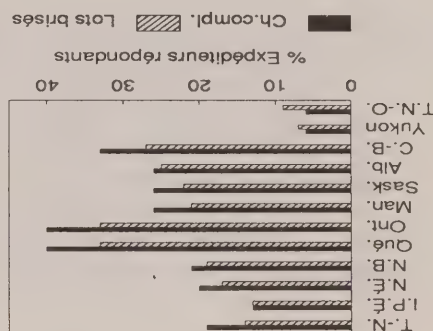
Incidence de la réforme de la

réglementation

Opinion des expéditeurs

Les expéditeurs estiment que la réforme de la réglementation a eu un effet favorable tandis que ...

GRAPHIQUE 5.15
Proportion des expéditeurs positifs face aux nouvelles règles d'entrée sur marché



... la plupart des transporteurs pensent qu'elle a eu des conséquences défavorables.

Opinion des transporteurs

Si on tient compte de la taille des expéditeurs, les évaluations favorables sont quelque peu plus nombreuses chez les grands expéditeurs utilisant des services de transport sont supérieures à 10 millions de dollars, que chez les petits transporteurs, soit 25 p. 100, ces derniers ayant des dépenses inférieures à un million de dollars.

Moins de 4 p. 100 des expéditeurs soutiennent que la réforme touchant le camionnage extra-provincial a eu des répercussions négatives. En Ontario et au Québec, près de 40 p. 100 des expéditeurs qui utilisent des services de charges complètes estiment que l'assouplissement des contrôles a eu un effet bénéfique. En Colombie-Britannique, la proportion est de plus de 30 p. 100 et elle varie entre 20 et 30 p. 100 dans les provinces de l'Ouest et au Canada atlantique (graphique 5.15).

En 1990, les expéditeurs continuent d'évaluer favorablement l'incidence de l'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché, surtout en rapport à des aspects comme l'offre, la qualité des services et les tarifs, et ce dans toutes les régions et dans les deux segments de l'industrie, ceux des charges complètes et des lots brisés.

En 1990, les expéditeurs continuent d'évaluer favorablement l'incidence de l'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché, surtout en rapport à des aspects comme l'offre, la qualité des services et les tarifs, et ce dans toutes les régions et dans les deux segments de l'industrie, ceux des charges complètes et des lots brisés.

Pour le transport de charges complètes, 18 p. 100 des expéditeurs ayant recours uniquement à des transporteurs canadiens signalaient des augmentations des coûts unitaires de 5 p. 100 ou plus; le pourcentage est de 29 pour ceux qui utilisent seulement les services de transporteurs américains et de 24 pour ceux qui utilisent les services de transporteurs canadiens et américains. La tendance est légèrement différente dans le transport de lots brisés : 25 p. 100 des expéditeurs qui font appel à des transporteurs américains signalaient des augmentations de 5 p. 100 ou plus, comparativement à 34 p. 100 dans les deux autres cas.

Les évaluations des transporteurs varient selon la région et la taille de l'entreprise. L'Alberta est la seule province où la majorité des transporteurs pensent que la réforme a eu des conséquences favorables ou a été sans aucune répercussion. Dans toutes les autres provinces ou régions, la majorité des transporteurs expriment une

nombre de transporteurs se disputant leur trafic a diminué, alors que la proportion n'est que de 60 p. 100 chez les expéditeurs qui profitent d'une concurrence accrue. Cette tendance est encore plus prononcée dans les services transfrontaliers. Là où les concurrents sont moins nombreux, 88 p. 100 des expéditeurs déclarent une augmentation des tarifs alors que ce pourcentage est ramené à 55 p. 100 lorsque la concurrence est plus forte (graphique 5.12).

Même si les tarifs semblent moins influencés par le niveau de concurrence dans les services intérieurs de lois brisés, les résultats de l'enquête de 1990 se démarquent résolument de ceux de 1989. En examinant les fluctuations de tarifs en termes du niveau de concurrence, l'examen annuel de 1989 mentionnait que les changements étaient « presque identiques, nonobstant le fait que le nombre de concurrents se disputant la clientèle soit plus ou moins nombreux par rapport à l'année précédente ». En 1990, 82 p. 100 des expéditeurs ont signalé une augmentation de coûts unitaires lorsque la concurrence était plus faible contrairement à 69 p. 100 lorsque la concurrence était plus vigoureuse.

Dans les services de transport transfrontalier de lois brisés, il y a eu une différence marquée entre le pourcentage d'expéditeurs signalant une augmentation des taux lorsque la concurrence était plus forte, soit 56 p. 100, et ceux qui font la même observation en situation de concurrence réduite, soit 89 p. 100.

Changements de tarifs selon la taille de l'expéditeur

Aussi bien dans le transport des charges complètes que dans celui des lois brisés, la proportion des petits expéditeurs, soit ceux dont les dépenses annuelles de transport de fret sont inférieures à un million de dollars, qui signalent une augmentation des coûts unitaires est à peu près identique à ce qu'on observe chez les plus importants expéditeurs, soit ceux dont les dépenses annuelles de transport de fret sont supérieures à 10 millions de dollars. Quant à l'ampleur des augmentations, les petits expéditeurs sont plus nombreux que les grands à déclarer des hausses importantes. Le tout a été noté aussi bien pour les services intérieurs que les services transfrontaliers et dans le transport de charges complètes comme dans celui des lois brisés.

Dans les services de transport intérieur de charges complètes, 33 p. 100 des petits expéditeurs ont subi des hausses moyennes de 5 p. 100 ou plus, alors que la proportion se situe à 13 p. 100 chez les grands. Des différences du même ordre de grandeur sont relevées dans le transport transfrontalier de charges complètes ainsi que dans le transport intérieur et transfrontalier de lois brisés (graphique 5.13).

Tarifs de transport transfrontalier et transporteurs utilisés

Le recours par des expéditeurs canadiens à des transporteurs américains pour compte d'autrui pour répondre à leurs besoins en services de transport dans le marché transfrontalier ne s'est pas nécessairement traduit par des hausses de tarifs de moindre importance. D'après les résultats de l'enquête menée auprès des expéditeurs, que ces derniers n'aient utilisé que des transporteurs américains, canadiens ou les deux, la répartition des changements de tarifs pour les charges complètes ou les lois brisés a été semblable (graphique 5.14).

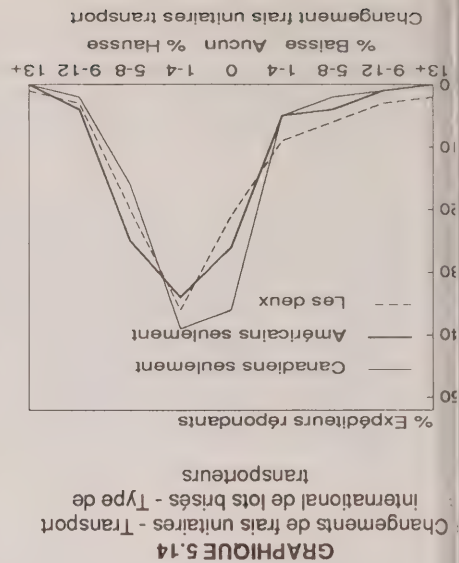
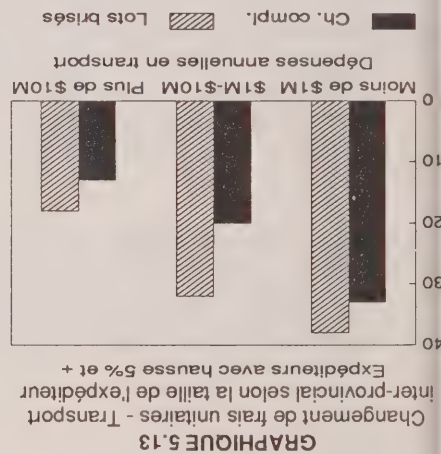


TABLEAU 5.6

Modifications du revenu unitaire moyen des transporteurs, 1989-1990
% des transporteurs

	Marché intérieur		Marché transfrontalier	
	Charges complètes	Lots brisés	Charges complètes	Lots brisés

	Augmentation				
	13 % et +	9 - 12 %	5 - 8 %	1 - 4 %	
	0 %	1 %	13 %	21 %	Aucun changement
	5 %	5 %	17 %	26 %	30 %
	1 %	1 %	10 %	10 %	34 %
	0 %	3 %	3 %	23 %	43 %

	Diminution				
	1 - 4 %	5 - 8 %	9 - 12 %	13 % et +	
	6 %	12 %	8 %	5 %	
	4 %	7 %	2 %	4 %	
	7 %	18 %	11 %	8 %	
	3 %	10 %	7 %	7 %	

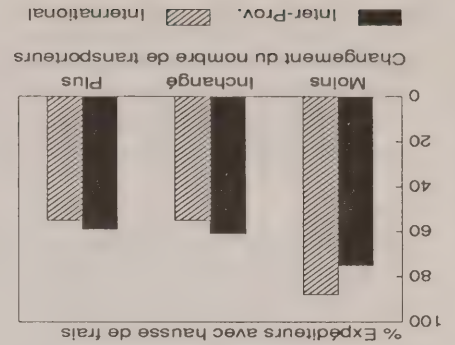
Lots brisés

Dans le transport des lots brisés, la rationalisation qui s'est poursuivie dans toutes les régions, par exemple les fermetures de terminaux et les consolidations d'opérations, a contribué à stabiliser la structure des tarifs. La majorité des transporteurs offrant des services intérieurs ont signalé des augmentations de leur revenu unitaire moyen, la plupart du temps inférieures à 5 p. 100. Près des deux tiers des transporteurs desservant le secteur transfrontalier n'ont indiqué aucun changement ou des augmentations de moins de 5 p. 100.

Pour la majorité des expéditeurs, le taux unitaire moyen du transport des marchandises a été à peine plus élevé en 1990. Parmi ceux qui utilisent les services de transport intérieur de lots brisés, près de 20 p. 100 n'ont signalé aucun changement alors que 34 p. 100 ont subi des augmentations de 1 à 4 p. 100. Les mêmes tendances s'observent dans le transport transfrontalier de lots brisés bien que, toutes proportions gardées, un plus grand nombre d'usagers du transport intérieur déclarent des augmentations de l'ordre de 5 à 8 p. 100 (tableau 5.5)

Niveau de concurrence et tarifs

Le niveau de concurrence est un facteur qui influence beaucoup les changements tarifaires. Dans le secteur du transport intérieur de charges complètes, 75 p. 100 des expéditeurs qui mentionnent des augmentations des coûts unitaires disent que le



GRAPHIQUE 5.12
Changements de niveau de concurrence et
taux unitaires des expéditeurs

Tarifs

Services de charges complètes

La majorité des expéditeurs retenant des services de camionnage pour le transport intérieur de charges complètes n'ont connu aucune augmentation ou une augmentation minimale des coûts unitaires de ce service de transport de marchandises (tableau 5.5). En effet, près de 25 p. 100 d'entre eux ne signalaient aucun changement tarifaire, 40 p. 100 déclaraient une augmentation de 4 p. 100 ou moins et 20 p. 100 des expéditeurs rapportent des augmentations variant entre 5 et 8 p. 100. Parmi les diminutions signalées, la plupart sont de l'ordre de 1 à 4 p. 100 (graphique 5.11).

TABLEAU 5.5

Modifications du coût unitaire du transport de marchandises pour les expéditeurs, 1989-1990

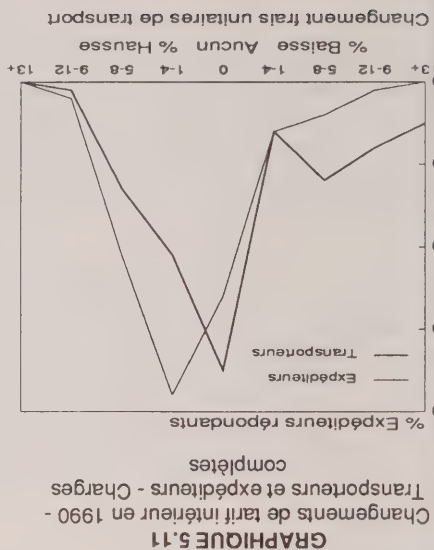
% des répondants

	Marché intérieur		Marché transfrontalier	
	Charges complètes	Lots brisés	Charges complètes	Lots brisés

	Augmentation		Diminution	
	13 % et +	9 - 12 %	5 - 8 %	1 - 4 %
Aucun changement	0 %	2 %	3 %	6 %
1 - 4 %	0 %	1 %	3 %	6 %
5 - 8 %	22 %	35 %	4 %	4 %
9 - 12 %	38 %	34 %	2 %	3 %
13 % et +	33 %	20 %	0 %	1 %
Aucun changement	26 %	19 %	27 %	25 %
1 - 4 %	1 %	0 %	2 %	4 %
5 - 8 %	1 %	0 %	2 %	3 %
9 - 12 %	1 %	0 %	2 %	1 %
13 % et +	1 %	0 %	2 %	1 %

Les changements de tarif des transporteurs sont évalués en termes de revenu unitaire moyen. Cette unité de mesure tient compte de divers facteurs, par exemple les niveaux des charges payantes, la distance et la composition du trafic. Elle est sensible à l'évolution des caractéristiques du trafic et des marchés. En guise d'exemple, un volume moins élevé de trafic pourrait faire augmenter l'importance des voyages à vide et donc abaisser le revenu unitaire sans que le tarif exigé puisse être pour autant modifié. Malgré tout, dans l'ensemble, on estime que cette mesure traduit les tendances générales des tarifs des transporteurs.

Plus du tiers des transporteurs offrant des services intérieurs de charges complètes ont affirmé que les tarifs avaient augmenté. Cette situation tranche avec celle prévalant dans le transport transfrontalier de charges complètes, où seulement 22 p. 100 des transporteurs rapportent des augmentations tarifaires. Dans les deux secteurs, l'augmentation moyenne des tarifs demeure en deçà de 5 p. 100 (tableau 5.6).



Selon les expéditeurs, les tarifs des charges complètes n'ont subi qu'une augmentation marginale en 1990.

TABLEAU 5.4

Pourcentage des transporteurs déclarant une augmentation du trafic en 1990

Segment	Taille du parc (nombre de tracteurs)		
	Moins de 100	100 - 200	Plus de 200
Marché intérieur des charges complètes	32 %	25 %	23 %
Marché intérieur des lots brisés	31 %	14 %	50 %
Marché international des charges complètes	29 %	27 %	22 %
Marché international des lots brisés	37 %	25 %	42 %

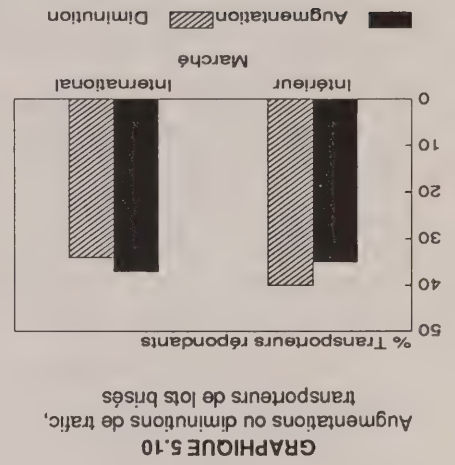
Dans le transport transfrontalier de charges complètes, 43 p. 100 des entreprises ont signalé une diminution du trafic par rapport à 1989. Au niveau régional, des différences marquées ont été soulignées. Au Canada central, 59 p. 100 des transporteurs notent une diminution du trafic d'au moins 5 p. 100 par rapport à 1989, et le tiers de ces transporteurs ont essuyé une perte de 25 p. 100 ou plus de trafic. Par contre, 40 p. 100 des transporteurs établis au Canada atlantique et 25 p. 100 des transporteurs dans l'Ouest ont noté une diminution de leur trafic. Dans ces deux mêmes régions, des transporteurs ont enregistré des augmentations de trafic au dépens d'autres transporteurs canadiens et américains. Au Canada central, la plupart des pertes de trafic se sont produites dans les activités de transport transfrontalier et au profit de transporteurs américains.

Lots brisés

Dans le transport intérieur de lots brisés, 37 p. 100 des transporteurs ont connu une augmentation de leur trafic, surtout grâce à un accroissement de leur part de marché résultant de la rationalisation faite à partir de fermietures, de consolidations et d'acquisitions dans le secteur du transport de lots brisés (graphique 5.10). Un examen des augmentations de trafic rapportées selon la taille du transporteur démontre des différences marquées avec ce qui a été observé dans le transport des charges complètes. Ainsi, environ la moitié des grands transporteurs de lots brisés possédant 200 tracteurs ou plus, ont enregistré des augmentations (tableau 5.4). Environ le tiers des transporteurs offrant des services transfrontaliers de lots brisés signalent une baisse de trafic. Les transporteurs touchés se retrouvent surtout au Canada central, avec 9 des 12 transporteurs touchés ayant leur base au Québec ou en Ontario. Plus de 40 p. 100 des grands transporteurs transfrontaliers de lots brisés déclarent que leur trafic a augmenté par rapport à 1989, résultat de leurs stratégies pour maintenir ou accroître leur part de marché.

Chez les transporteurs desservant les segments des charges complètes et des lots brisés, en moyenne 25 p. 100 de ces derniers ont enregistré soit aucun changement ou un changement minimal de leur volume de trafic. Pour un certain nombre de ces transporteurs, ces résultats globaux ont pu être obtenus en équilibrant mieux leur trafic, les gains réalisés sur des marchés récemment desservis compensant pour les pertes subies sur leurs marchés antérieurement desservis.

La plupart des transporteurs du Canada central ont déclaré des pertes de trafic dans leurs opérations transfrontalières.



Trafic et tarifs

Trafic

Opinion des expéditeurs

Les expéditeurs mentionnent que le niveau général de leur demande de services de camionnage en 1990 a reflété en grande partie la conjoncture économique. Si la majorité d'entre eux ne rapportent aucune modification du volume des expéditions, le quart déclarent qu'il a augmenté, le plus souvent au rythme de 1 à 10 p. 100. À l'opposé, 15 p. 100 des expéditeurs ont rapporté une diminution de leur trafic confié aux camionneurs.

Cette tendance a été uniforme dans la plupart des secteurs de l'économie et ce, peu importe la taille des expéditeurs. La baisse de la demande a été plus marquée dans certaines industries, par exemple celles des produits forestiers et de l'automobile.

Environ 8 p. 100 des expéditeurs qui ont recours aux camionneurs signalent avoir détourné une certaine partie de leur trafic ferroviaire vers le camionnage, essentiellement à cause de l'évolution du marché ou pour des raisons de tarif.

Opinion des transporteurs

Charges complètes

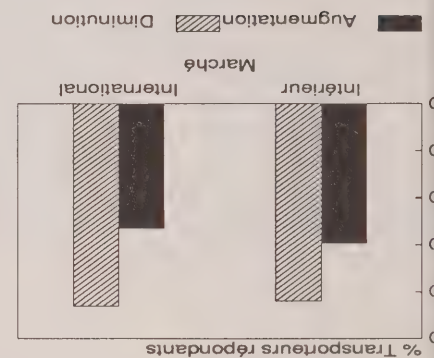
Dans le transport intérieur de charges complètes, environ le tiers des transporteurs affirme que le volume du trafic a augmenté d'au moins 5 p. 100 par rapport à 1989. Parmi les transporteurs ayant déclaré une augmentation, près du quart ont vu le volume de leur trafic progresser de 25 p. 100 ou plus (graphique 5.9).

Par ailleurs, plus de 40 p. 100 des transporteurs ont accusé une diminution d'au moins 5 p. 100 du volume de leur trafic. Le cinquième de ces transporteurs ont dû faire face à une diminution de 25 p. 100 ou plus; ces derniers se retrouvaient le plus souvent dans les activités de transport de marchandises générales et non de transport spécialisé. Au Canada central, la demande pour les services de camionnage s'est affaiblie en regard de la piètre conjoncture économique. La faiblesse des marchés de certains secteurs spécifiques, comme les pêcheries et le secteur forestier, a nettement contribué à faire diminuer le trafic dans les autres régions.

Par rapport aux grands transporteurs possédant plus de 200 tracteurs, une proportion légèrement plus élevée de petits transporteurs, c'est-à-dire ceux qui exploitent un parc de moins de 100 tracteurs, ont enregistré une augmentation de leur trafic (tableau 5.4). En général, les augmentations de trafic sur le marché intérieur des charges complètes se sont faites au détriment d'autres transporteurs canadiens.

La demande de services de camionnage a été à l'image de la conjoncture économique.

GRAPHIQUE 5.9
Augmentations ou diminutions de trafic,
transporteurs de charges complètes



Services privés de camionnage

Environ la moitié des transporteurs consultés desservant le marché transfrontalier ont déclaré avoir des ententes de correspondance avec des transporteurs américains. La plupart de ces transporteurs, soit 72 p. 100, s'occupaient à la fois de charges complètes et de lots brisés; les ententes de correspondance étaient plus fréquentes chez les grands transporteurs possédant des parcs de 200 tracteurs ou plus que chez les transporteurs possédant de plus petites flottes.

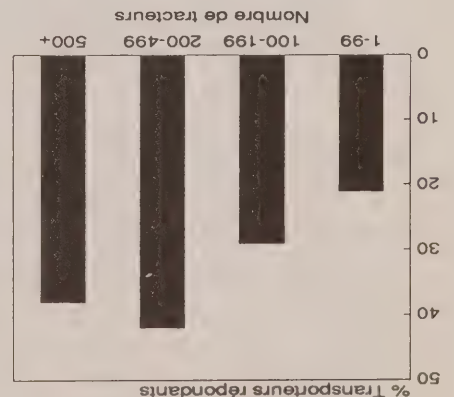
Dans le nouveau cadre réglementaire, alors qu'il est généralement reconnu que les taux ont diminué et que l'offre et la qualité du service ont augmenté, les camionneurs privés, c'est-à-dire les expéditeurs qui ont leur propre parc de camions, ont opté pour l'une ou l'autre des stratégies suivantes : abaisser les frais d'exploitation grâce à un meilleur équilibre des charges ou bien utiliser des services de transporteurs pour compte d'autrui.

Parmi les facteurs-clés qui incitent les expéditeurs à délaisser les services privés de camionnage figurent non seulement le service et les taux proposés par les transporteurs pour compte d'autrui, mais aussi le coût d'application des nouvelles normes de sécurité. En 1989, 44 p. 100 des expéditeurs ont dit utiliser leur parc de camions pour une partie de leur trafic routier. En 1990, ils n'étaient que de 38 p. 100. La proportion globale des usagers du transport par camion qui contiennent une partie ou la totalité de leurs marchandises à un transporteur pour compte d'autrui a également diminué : 33 p. 100, au lieu de 40 p. 100 il y a un an.

Malgré cette tendance, certains camionneurs privés ont accru leurs activités. Le quart des expéditeurs qui exploitent leur parc de camions l'ont utilisé pour une proportion plus importante de leurs besoins de services de camionnage, principalement pour des considérations liées à la nature même des services requis et non pas aux tarifs. La proportion des expéditeurs ayant obtenu des droits d'exploitation pour leurs activités de camionnage leur permettant de proposer, sur une base contractuelle ou privée, leurs services à d'autres expéditeurs est demeurée relativement stable, soit à environ 50 p. 100.

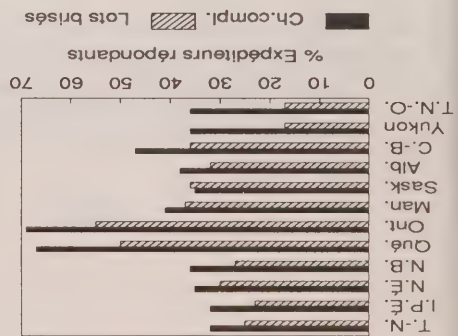
La plupart des transporteurs consultés lors de l'examen annuel ont signalé peu de changement dans la participation des transporteurs privés pour compte d'autrui au cours de l'an dernier, alors que moins de 10 p. 100 des transporteurs signalaient une perte de trafic au profit d'un transporteur privé. Cependant, un bon nombre de transporteurs du secteur des marchandises générales estiment que les prix pratiqués par les transporteurs privés pour les trajets de retour font baisser les tarifs et les charges des camionneurs pour compte d'autrui, surtout sur les marchés de faible densité de transport de marchandises générales.

La plupart des transporteurs pour compte d'autrui estiment que la concurrence des camionneurs privés n'est pas très importante.



GRAPHIQUE 5.8
Transporteurs canadiens ayant perdu du trafic transfrontalier au profit des transporteurs américains

GRAPHIQUE 5.6
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic transfrontalier



En comparant les structures de coûts d'exploitation de transporteurs canadiens et américains desservant le marché transfrontalier, des résultats préliminaires des études sur la compétitivité des activités transfrontalières ont identifié une différence de 6 p. 100 favorisant les transporteurs américains. Les éléments de coûts jugés les plus défavorables pour un transporteur canadien comprenaient les frais de réparation, les pneus et l'équipement. Il a aussi été reconnu que la valeur élevée du dollar canadien a un impact négatif sur la compétitivité des transporteurs canadiens. Une évaluation de la situation financière des transporteurs desservant le marché transfrontalier a démontré que les transporteurs canadiens ont recours de façon plus substantielle au financement par emprunt que leurs concurrents américains, une situation qui défavorise les transporteurs canadiens, étant donné les niveaux élevés des taux d'intérêt prévalant au Canada. Les conditions concurrentielles pour les services transfrontaliers sont jugées plus défavorables au Canada central et moins en Nouvelle-Ecosse, au Nouveau-Brunswick et en Saskatchewan.

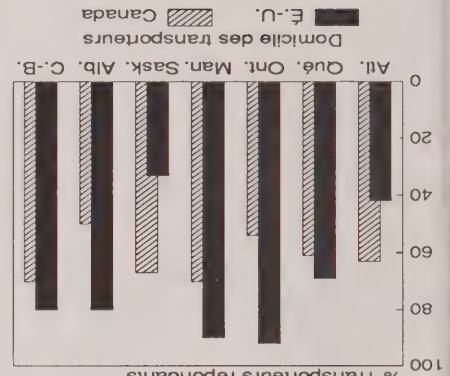
La proportion des transporteurs rapportant une concurrence excessive dans les services transfrontaliers est beaucoup plus élevée que ce n'est le cas dans les services intérieurs, intra-provinciaux ou extra-provinciaux. Une partie importante des transporteurs dans toutes les régions, soit 86 p. 100, ont également affirmé que le niveau de concurrence dans le secteur transfrontalier avait augmenté depuis 1989.

Au Canada atlantique, la diminution du volume de trafic et l'arrivée de nouveaux transporteurs américains expliquent que les transporteurs soient plus nombreux à signaler une augmentation de la concurrence. La proportion est passée à 89 p. 100 des transporteurs consultés en 1990 comparativement à 76 p. 100 un an plus tôt. Au Canada central, cette proportion est demeurée élevée tandis qu'elle a augmenté dans les provinces de l'Ouest.

L'évaluation par les expéditeurs du niveau de concurrence prévalant dans les services de camionnage a varié d'une région à l'autre. Tout comme en 1988 et 1989, les plus fortes proportions d'expéditeurs signalant une intensification de la concurrence sur les marchés transfrontaliers se trouvent en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. En Ontario, les deux tiers des expéditeurs ont indiqué que le nombre des transporteurs qui se sont disputé leur trafic de charges complètes a augmenté en 1990; la proportion est à peine plus faible au Québec. En Colombie-Britannique, près de 45 p. 100 des expéditeurs ont signalé une augmentation de la concurrence alors que, dans la plupart des autres régions, les chiffres correspondants ont varié entre 26 et 38 p. 100 (graphique 5.6).

Quant à l'origine de cette concurrence, 75 p. 100 des transporteurs desservant le secteur transfrontalier estiment qu'elle est livrée par des transporteurs américains. Une proportion plus faible des transporteurs consultés, en l'occurrence 64 p. 100, soutiennent que cette concurrence avivée est le résultat des activités des transporteurs canadiens. Près de la moitié des transporteurs qui ont signalé une concurrence accrue de la part des transporteurs américains affirment aussi avoir perdu du trafic au profit de ces derniers tandis que moins de 5 p. 100 déclarent avoir réalisé des gains.

GRAPHIQUE 5.7
Source en 1990 de la concurrence pour transporteurs canadiens, marché transfrontalier



Au Canada atlantique, les transporteurs canadiens sont la principale source de concurrence sur le marché transfrontalier tandis qu'au Canada central, la concurrence vient surtout de transporteurs américains. Ce fut le cas plus particulièrement en Ontario alors que dans l'Ouest, l'origine de l'accroissement de la concurrence variait selon les provinces (graphique 5.7). Les pertes de trafic au profit des transporteurs américains ont été plus répandues chez les grands transporteurs canadiens (graphique 5.8).

Aussi bien pour le secteur des charges complètes que pour celui des lots brisés, l'expansion du marché et la diversification des services par les transporteurs déjà établis ont contribué à accroître la concurrence.

Dans le transport de surface, un marché nord-américain unique est en train de faire son apparition.

Alors que la concurrence sur les prix prévalait presque tous les marchés transfrontaliers ...

... les différences entre les structures des coûts au Canada et aux États-Unis devenaient une question litigieuse chez les transporteurs.

Marché transfrontalier

moins répandue chez les transporteurs de l'Ouest que chez ceux du Canada atlantique ou du Canada central.

Dans les services de transport de charges complètes, l'arrivée de nouvelles entreprises et l'expansion territoriale des transporteurs existants ont avivé la concurrence. En desservant de plus vastes marchés, parfois grâce à des ententes entre transporteurs, et en diversifiant leurs services, les transporteurs déjà établis ont intensifié la concurrence non seulement dans le secteur des charges complètes, mais aussi dans celui des lots brisés.

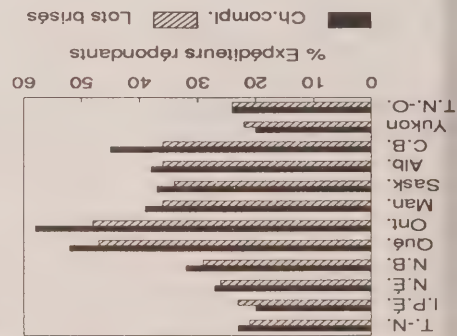
Le trafic des camionneurs pouvait aussi être acheminé par rail à l'objet d'une concurrence plus forte des compagnies ferroviaires. Celles-ci ont fait la promotion de leurs services intermodaux et se sont montées plus déterminées à s'emparer de ce trafic.

Dans le transport de surface, la réduction des contrôles d'entrée sur le marché et une orientation nord-sud plus marquée des axes de transport routier et ferroviaire ont contribué à faire apparaître un marché nord-américain unique. Les initiatives récentes des compagnies ferroviaires canadiennes pour intégrer à leurs réseaux intérieurs de milléaires liaisons avec les marchés américains témoignent de cette orientation. L'option continentale des grands transporteurs canadiens est illustrée par les acquisitions de Trimac aux États-Unis et l'expansion des opérations de CP Trucks aux États-Unis (CP America). Un certain nombre de transporteurs canadiens ont établi des centres d'activités aux États-Unis le plus souvent, mais pas uniquement, pour desservir le marché transfrontalier.

Malgré cette optique continentale, les approches retenues par les transporteurs dans le secteur transfrontalier varient d'une région à l'autre. Les stratégies adoptées par les transporteurs varient en fonction de l'évolution des échanges commerciaux, des diverses marchandises à transporter, des sources de concurrence, de la part relative du marché d'un État et des différences de poids et de dimensions pour l'équipement autorisé. La proximité et la densité du trafic de marchés-clés, comme celui des pièces d'automobile en Ontario et le papier journal au Québec, rendent le trafic de ces marchés aisé et bien adapté aux activités de transporteurs américains, bien positionnés. En 1990, les entreprises canadiennes de camionnage ont signalé que la concurrence au niveau des prix livrée par les transporteurs américains s'était intensifiée et étendue un peu partout au Canada central. Dans les provinces de l'Ouest, le marché des marchandises générales et du vrac est encore desservi essentiellement par des transporteurs canadiens. Au Manitoba, les transporteurs ont soutenu que leurs activités traditionnelles dans le secteur transfrontalier avaient souffert de l'arrivée de nouveaux concurrents et de la situation géographique stratégique du Manitoba pour la structuration en triangle des itinéraires entre l'Ontario et le Midwest américain.

Si la concurrence sur les prix représente toujours un facteur déterminant pour la position des transporteurs canadiens sur les marchés transfrontaliers, les répercussions des déséquilibres structurels sur la compétitivité des transporteurs canadiens sont demeurées une question litigieuse au sein de l'industrie en 1990. Les déséquilibres soulignés concernent les différences entre les régimes fiscaux appliqués de part et d'autre de la frontière, notamment en matière de taxes sur le carburant et d'amortissement de l'équipement.

GRAPHIQUE 5.5
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic (services inter-prov.)



Marché intérieur

Au niveau régional, les caractéristiques de la concurrence étaient comparables à celles observées au cours de deux années antérieures. La concurrence dans les services de camionnage de charges complètes a été plus forte au Canada central, où la majorité des expéditeurs ont signalé un plus grand nombre de transporteurs disponibles. S'établissant en moyenne à un peu plus de 40 p. 100, la proportion des expéditeurs qui ont noté une intensification de la concurrence a également été très élevée dans les quatre provinces de l'Ouest. Au Canada atlantique, près de 30 p. 100 des expéditeurs ont signalé un accroissement de la concurrence. Quant aux territoires, près du quart des expéditeurs recourant au camionnage ont exprimé un avis semblable (graphique 5.5).

Dans les services de transport de lots brisés, les caractéristiques de la concurrence, au plan régional, sont très semblables à celles du transport inter-provincial de charges complètes.

Les évaluations que les expéditeurs font du niveau de concurrence reflètent les stratégies adoptées aussi bien par les expéditeurs que par les transporteurs dans le cadre du nouvel environnement concurrentiel. Alors que plus de 40 p. 100 des expéditeurs qui ont des frais de transport inférieurs à un million de dollars signalent une augmentation de la concurrence, la proportion chute à moins de 22 p. 100 chez les expéditeurs importants dont les frais de transport sont supérieurs à 10 millions de dollars. À la base de ces différences, il faut noter, chez les grands expéditeurs, l'utilisation de plus en plus répandue d'une stratégie tendant à privilégier un nombre restreint de transporteurs de base : ils confient leur trafic à un nombre moins élevé de transporteurs afin d'abaisser les coûts et d'accroître l'efficacité.

En vue de maintenir ou d'accroître leur part de marché, les transporteurs ont établi de plus vastes réseaux et proposé des services plus complets. Cela leur a permis également de chercher à obtenir une plus grande part du trafic de chaque expéditeur. Parallèlement, l'intensification de la concurrence dans les grands couloirs intérieurs, la perte de trafic dans le secteur transfrontalier et la nécessité d'équilibrer les expéditions sur de plus grands réseaux ont amené les transporteurs à s'intéresser de plus près, directement ou par l'entremise d'agents locaux, au trafic des plus petits expéditeurs, souvent sur des marchés à plus faible densité et en dehors des grands axes.

La plupart des transporteurs estiment que la concurrence est excessive.

La plupart des transporteurs consultés dans le cadre de l'examen jugent la concurrence excessive, quoique les opinions varient beaucoup selon le secteur d'activité. Alors que 80 p. 100 des transporteurs desservant le marché intérieur extra-provincial déplorent une concurrence trop forte, la proportion chute à 67 p. 100 dans le secteur intra-provincial. La répartition régionale correspond à la moyenne nationale, à une exception près : la moitié des transporteurs établis en Alberta estiment acceptable le niveau de concurrence dans le transport intérieur extra-provincial.

Soixante pour cent des transporteurs qui assurent des services intra-provinciaux disent que le niveau de concurrence a été plus élevé qu'en 1989, alors qu'il est de 70 p. 100 pour les services inter-provinciaux. Au plan régional, cette évaluation est

TABLEAU 5.3

Ventilation des faillites d'entreprises de camionnage en 1990 par type d'activité

Faillites déclarées en 1990

Province ou territoire

Type d'activité des entreprises de camionnage en faillite

Entreprise extra-provinciale

Entreprise avec permis (intra-local)

Autre type d'activité

TOTAL	656	39	67	550
T.-N.	11	1	1	9
I.-P.-É.	1	0	1	0
N.-É.	24	0	0	24
N.-B.	21	0	1	20
Qué.	142	17	18	107
Ont.	147	8	8	131
Man.	44	0	2	42
Sask.	46	3	13	30
Alb.	123	5	17	101
C.-B.	95	5	6	84
Yukon	2	0	0	2
T.N.-O.	-	0	0	0

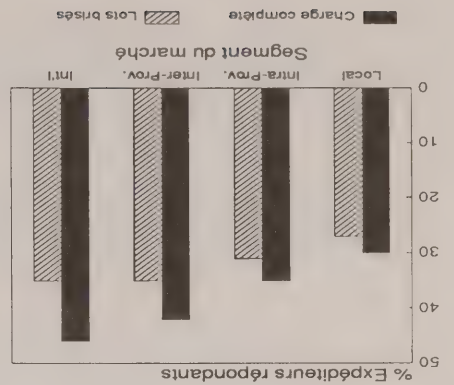
1 Incluant les voituriers-remorqueurs/voituriers localitaires ainsi que les entreprises dont les activités n'exigent pas de permis.

Concurrence

Sur les marchés desservis par des transporteurs extra-provinciaux, 37 p. 100 des expéditeurs ont fait état d'une augmentation du nombre des entreprises qui se disputaient leur clientèle en 1990, opinion partagée par 31 p. 100 d'expéditeurs en 1989. Par contre, environ 55 p. 100 des expéditeurs estiment que le niveau de concurrence est demeuré à peu près inchangé ou stable alors que 8 p. 100 ont remarqué une diminution.

Le niveau soutenu d'entrée sur le marché des services transfrontaliers des transporteurs canadiens et américains s'est traduit par une proportion plus forte d'expéditeurs signalant un accroissement de la concurrence sur ce marché, soit 46 p. 100. Quarante-deux pour cent ont indiqué une augmentation de la concurrence dans les services inter-provinciaux (graphique 5.4). Sur tous les marchés desservis par des transporteurs de compétence fédérale (transfrontalier, inter-provincial et intra-provincial), la proportion des expéditeurs qui signalent une augmentation de la concurrence est plus élevée que celle rapportée lors de l'enquête

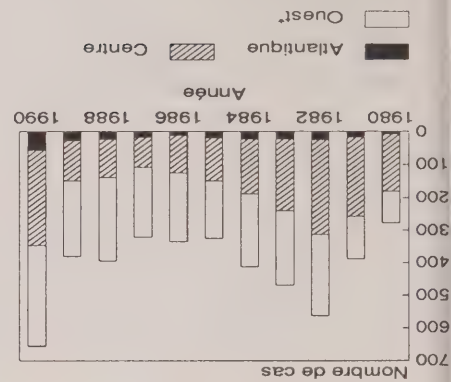
GRAPHIQUE 5.4
Expéditeurs rapportant plus de transporteurs se disputant leur trafic



Les expéditeurs craignent que la disponibilité future des services soit touchée par la situation financière actuelle du secteur du camionnage.

Très peu des faillites rapportées dans le secteur du camionnage concernaient des transporteurs extra-provinciaux.

GRAPHIQUE 5.3
Nombre de faillites déclarées dans le secteur
du camionnage, 1980 à 1990



comprend le Yukon et les T.N.-O.

Sortie du marché

Dans l'ensemble, les expéditeurs estiment que les stratégies des transporteurs, comprenant la création de plus vastes réseaux et la spécialisation des services, ont permis des gains d'efficacité aux plans logistique et administratif. Au même moment, par contre, des expéditeurs et des associations industrielles ont commencé à se préoccuper du niveau d'indemnisation et du rendement que doivent afficher les entreprises de camionnage si elles veulent maintenir, à court et à moyen termes, une offre de services fiables. Plus de la moitié des expéditeurs ont dit que certains transporteurs pour le compte d'autres auxquels ils confiaient leurs marchandises avant 1988 avait cessé d'opérer en 1990. Ils expriment aussi des craintes au sujet de la rentabilité des transporteurs canadiens sur certains marchés transfrontaliers, compte tenu des différences dans les structures de coûts avec leurs concurrents américains. Des expéditeurs craignent que la consolidation dans certaines régions ou dans certains services de transport spécialisé n'ait une incidence néfaste sur le niveau de concurrence à long terme.

Ce sont les fermetures, les ajustements opérationnels, entre autres les fusions ou les déménagements aux États-Unis, et les faillites qui font diminuer le nombre de transporteurs présents dans le marché.

Complés par le Bureau du surintendant des faillites, les chiffres officiels sur les faillites, même s'ils sont largement utilisés par les observateurs, sont une mesure imparfaite lorsqu'il s'agit d'évaluer la nature et l'importance de la sortie du marché. Ainsi, il n'est pas tenu compte dans la compilation des compagnies sous séquestre. Par contre, l'utilisation du terme « camionnage » dans ces statistiques peut englober une foule d'activités où le camionnage n'est qu'un élément accessoire, par exemple, la construction, l'agriculture, l'aménagement paysager.

En 1990, malgré le fait que le nombre de faillites officiellement déclarées ait fait un bond de 72 p. 100 par rapport à 1989, la nature de ces faillites n'a guère été

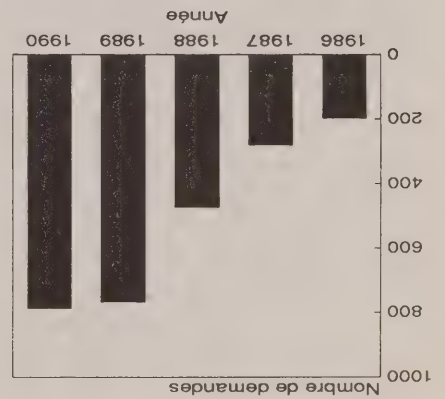
différente (graphique 5.3). Le passif des entreprises qui ont déposé leur bilan en 1990 totalisait 91 millions de dollars; en 1989, il était de 55 millions de dollars et, en 1988, de 38 millions de dollars. La tendance observée par les années passées s'est maintenue : 86 p. 100 des entreprises en faillite ont déclaré un passif de moins de 200 000 \$. Neuf compagnies étaient domiciliées en Ontario et trois autres au Québec, les trois autres se trouvant en Nouvelle-Écosse, en Alberta et en Colombie-Britannique. À elles seules, ces neuf compagnies avaient un passif de plus de 17 millions de dollars, soit près de 20 p. 100 du total pour l'ensemble des faillites dans le secteur du camionnage.

Au plan régional, à l'exception des Territoires du Nord-Ouest, l'ensemble des provinces et territoires ont enregistré une augmentation du nombre de faillites par rapport à 1989. En 1990, le Québec et l'Ontario ont plus que doublé le nombre de faillites enregistrées un an plus tôt.

La plupart des 656 faillites déclarées en 1990 dans le secteur du camionnage concernent des petites entreprises qui exploitent des services locaux et sont exclues, par ailleurs, des réformes de la réglementation prévues par la LTR (tableau 5.3).

En 1990, le nombre de demandes présentées à l'Interstate Commerce Commission par des transporteurs canadiens a été quatre fois élevé qu'en 1986.

GRAPHIQUE 5.2
Demandes de droits d'exploitation par les transporteurs canadiens à l'ICC, 1986 à 1990



La plupart des transporteurs s'attendent à ce que le rythme actuel des consolidations se maintienne dans l'industrie pendant plusieurs années encore.

Opinion des transporteurs

plus élevé en 1990 qu'en 1986 (graphique 5.2).

À des degrés divers, les grands transporteurs nationaux ont poursuivi la continentalisation de leurs activités en établissant ou en acquérant des entreprises de camionnage opérant aux États-Unis. Parmi les transporteurs consultés pour l'examen annuel, sept sur les treize possédant 500 tracteurs ou plus ont dit avoir acquis un intérêt dans des opérations ou entrepris une expansion aux États-Unis au cours de 1990. Pour certains transporteurs, ces opérations américaines sont intégrées à leur réseau. Pour d'autres, elles forment des entités distinctes. Certains transporteurs disent aussi avoir établi des bases d'affaires ou acheté de petites entreprises au sud de la frontière dans l'attente d'une évaluation exhaustive des conditions du marché.

Dans le secteur spécialisé des petits colis, UPS a poursuivi son expansion sur le marché en obtenant des permis d'exploitation extra-provinciale au Manitoba et dans les quatre provinces de l'Atlantique.

L'assouplissement des contrôles à l'entrée sur le marché aux transporteurs établis aux États-Unis de pénétrer davantage le marché dans le secteur transfrontalier des charges complètes, notamment en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique. Parallèlement, des transporteurs canadiens ont pris de l'expansion sur le marché américain.

Opinion des expéditeurs

Bon nombre des changements structurels dans le secteur canadien du camionnage reflètent les stratégies adoptées par les transporteurs pour surmonter les difficultés de la capacité excédentaire sur le marché. Les transporteurs se sont efforcés de mieux rentabiliser leurs activités en desservant un plus vaste marché, en établissant un meilleur équilibre dans l'acheminement des marchandises et en augmentant leur part de marché. La majorité des transporteurs consultés pour l'examen estiment que les consolidations dans leur secteur sont inévitables et se poursuivront au même rythme, compte tenu du nombre de nouveaux arrivants et de l'ampleur de l'expansion depuis la déréglementation. Une concurrence plus intense et une demande plus faible dans des secteurs-clés du camionnage en 1990 sont citées comme des facteurs qui imposent encore des changements structurels. Une grande entreprise de transport de marchandises générales a signalé que la situation financière actuelle de l'industrie avait fait de certains grands transporteurs des cibles plus vulnérables à l'acquisition.

En règle générale, les expéditeurs se disent satisfaits du niveau et de la qualité des services de camionnage offerts depuis l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché. Que ce soit pour le marché intérieur ou les services internationaux, aucune détérioration appréciable des services n'a été soulevée dans une région ou un secteur industriel en particulier.

Programme d'entrevues de l'Office avec des transporteurs routiers, 1988-1990 Indicateur des changements structurels dans l'industrie

Le programme d'entrevues de l'Office avec des dirigeants d'entreprises de transport par camion est une source d'information importante pour déceler les changements survenant dans le secteur du camionnage. En 1988, l'Office a consulté 107 transporteurs exploitant principalement des services de transport extra-provincial. Ce groupe forme un échantillon représentatif de l'industrie en tenant compte des aspects suivants : la taille, le secteur d'activité et la région. Les recettes totales générées par ce groupe équivalaient à environ 40 p. 100 des recettes annuelles de l'ensemble du secteur. Tous les changements structurels observés dans ce groupe peuvent donc être considérés comme une bonne indication de ce qui se passe dans l'industrie.

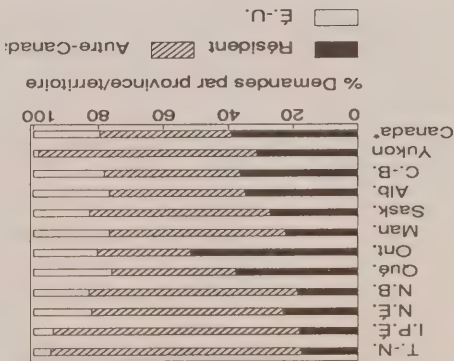
Des 107 transporteurs qui formaient l'échantillon initial en 1988, 15 ont fait l'objet d'une acquisition ou d'une fusion avec un autre transporteur alors que sept autres ont déposé leur bilan ou mis un terme à leurs activités. À la lumière de ces changements, d'autres transporteurs ont donc été ajoutés à l'échantillon. C'est ainsi que 132 transporteurs ont été consultés en 1989 et 126 en 1990.

Ces changements se sont produits dans divers sous-secteurs, par exemple le transport des marchandises générales ou en vrac, des lots brisés ou de charges complètes, chez les petites, moyennes ou grandes entreprises. La répartition régionale est indiquée plus bas.

Indicateur des changements structurels dans le secteur du camionnage : échantillon de transporteurs utilisé par l'Office pour son examen de 1988

Échantillon de transporteurs de 1988	Fusions/Acquisitions selon la base de l'acquéreur ou de l'entrepris principale	Indicateur des changements structurels dans le secteur du camionnage : échantillon de transporteurs utilisé par l'Office pour son examen de 1988	
		Faillites/Réouvertures	Fusions/Acquisitions selon la base de l'acquéreur ou de l'entrepris principale
Atlantique	14	3	-
Québec	21	2	1
Ontario	31	4	3
Manitoba	10	4	-
Saskatchewan	9	-	1
Alberta	13	2	-
Colombie-Britannique	9	-	2
107	15	7	

GRAPHIQUE 5.1
Demandes selon le domicile du
transporteur, 1990



En 1990, les transporteurs ont continué à accroître la portée de la couverture de leurs marchés au moyen de droits d'exploitation plus étendus ...

... ainsi que par des fusions et des acquisitions.

Changements structurels

Près de 51 p. 100 des transporteurs consultés pour l'examen ont déclaré avoir

demandé des droits d'exploitation intérieure ou internationale, comparativement à 63 p. 100 en 1989 et près de 80 p. 100 en 1988. Cette tendance à la baisse indique que les possibilités d'étendre leur couverture des marchés, au moyen de nouveaux droits d'exploitation ou de droits plus étendus, ont diminué pour certains transporteurs. Dans certains cas, les transporteurs ont précisé que leurs demandes visaient à faire le ménage dans leurs droits d'exploitation, car elles avaient pour but de regrouper divers permis précis en un seul ou à rassembler ceux des transporteurs dont ils avaient fait l'acquisition.

Sur le marché du transport des lots brisés, il y a eu peu de nouveaux arrivants, mais les transporteurs régionaux ont dû avoir élargi la portée de leur service en demandant des droits d'exploitation plus étendus tels la suppression des restrictions existantes. Également, un certain nombre de transporteurs ont élargi leur champ d'activité ou leur couverture des marchés à partir de fusions ou d'acquisitions.

Dans l'est du Canada, Cabano Expéditex Inc. a étendu son marché en acquérant la section du fret de Clarke Transport Roulier Ltée. J.E. Transport Inc., un transporteur de lots brisés offrant ses services en Ontario et aux États-Unis, a été rattaché au Canada Transport Group. La compagnie Byers Transport Ltd, qui exploite des services de transport de lots brisés dans les quatre provinces de l'Ouest et les deux territoires, a été achetée par Hajjah Inc., société de portefeuille contrôlant des services de même nature à sa base, en Colombie-Britannique, et en Alberta. Outre ces consolidations, la rationalisation du secteur du transport des lots brisés a parfois entraîné la réduction des activités telle la décision de TNT d'interrompre son service de lots brisés dans l'Ouest canadien.

Dans le secteur du transport de charges complètes de marchandises générales, où l'entrée sur le marché est plus facile que pour le transport des lots brisés, il y a eu intensification de la concurrence émanant des nouveaux transporteurs, en grande partie de petites entreprises régionales, mais surtout de transporteurs bien établis voulant s'implanter sur de nouveaux marchés ou dans d'autres régions. Au cours de 1990, étant donné la faiblesse de la demande, l'offre a été excédentaire pour les services de transport de marchandises dans des secteurs-clés. Dans toutes les régions, il y a eu des fusions et des acquisitions touchant de petites et moyennes entreprises de transport de charges complètes. Hendrie Transportation Inc., transporteur de marchandises générales et de charges lourdes desservant l'Ontario, le Québec, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et les États-Unis, a été acquis par une compagnie qui contrôle déjà un certain nombre de transporteurs établis en Ontario. L'acquisition par Trimac des opérations de vrac liquide de CP Bulk a certes retenu l'attention dans ce secteur spécialisé de charges complètes.

TABLEAU 5.1

Nombre de demandes de droits d'exploitation selon la province ou le territoire et le domicile des requérants, 1989-1990

Province ou territoire	Domicile des requérants				1989	1990	1989	1990	1989	1990	1989	1990
	Résidents	Autre (Canada)	États-Unis	Total								
T.-N.	23	19	85	127	110	133	283	395	1 645	3 447	470	748
I.-P.-É.	14	24	109	131	133	283	395	1 645	3 447	470	748	632
N.-É.	72	65	184	277	283	395	1 645	3 447	470	748	632	857
N.-B.	107	73	294	453	395	1 645	3 447	470	748	632	857	61
Qué.	1 870	618	984	3 379 ¹	1 645	3 447	470	748	632	857	61	61
Ont.	1 936	1 771	500	2 854	3 447	470	748	632	857	61	61	61
Man.	131	105	202	392	470	748	632	857	61	61	61	61
Sask.	226	201	333	632	748	632	857	61	61	61	61	61
Alb.	267	219	335	749	632	857	61	61	61	61	61	61
C.-B.	430	310	386	965	857	61	61	61	61	61	61	61
Yukon	14	19	49	67	61	61	61	61	61	61	61	61

CANADA² 5 090 3 424 3 471 3 569 1 465 1 788 10 026¹ 8 781

1 Corrigé pour assurer une base comparable à celle des autres provinces et territoires

2 Aucune donnée reçue des T.N.-O

Pendant 1990, le nombre de demandes présentées a été plus faible qu'en 1989. Pour comparer les données de ces deux années, il faut tenir compte de facteurs propres à certaines provinces. Par exemple, le nombre élevé de demandes enregistrées au Québec en 1989 découlait du programme de renouvellement des permis, en vigueur de janvier 1988 à juin 1989. En Ontario, les chiffres de 1989 comprenaient des demandes présentées en 1988 mais étudiées seulement en 1989. L'étude de ces demandes a été retardée à cause de délais découlant de l'adoption d'une nouvelle loi provinciale sur le camionnage et d'un différend administratif entre le ministère ontarien des Transports et la Commission des transports routiers de l'Ontario. C'est ce qui explique la forte progression du nombre des demandes dans cette province en 1990.

Les transporteurs américains ont présenté 18 p. 100 de plus de demandes qu'en 1989.

Sur une base régionale, le nombre de demandes déposées en 1990 par des transporteurs canadiens, dans une province ou un territoire autre que celui ou celle où ils sont établis, a été, toute proportion gardée, plus élevé dans les provinces de l'Atlantique, suivies des quatre provinces de l'Ouest et du Yukon. Proportionnellement, les demandes de permis dans la province de domicile ont été plus nombreuses au Québec et en Ontario. Les tendances ne dérogent pas de celles observées l'an dernier, sauf en Colombie-Britannique.

TABLEAU 5.2
Transporteurs américains
détenant des droits
d'exploitation au Canada

	1989	1990
T.-N.	14	20
I.-P.-É.	26	28
N.-É.	65	116
N.-B.	93	129
Qué.	562	878
Ont.	736	1 362
Man.	331	407
Sask.	229	307 ¹
Alb.	427	478
C.-B.	504	568
Yukon	N.D.	10
T.N.-O.*	N.D.	N.D.
TOTAL	2 987	4 303

1 D'après le nombre de transporteurs détenant des droits d'exploitation; environ 1 900 transporteurs américains se sont procuré des permis les autorisant à un nombre donné de voyages en 1990.

* N.d. : non disponible

Les travaux portent sur les questions suivantes :

- tendances du marché et parts relatives du marché;
- données économiques d'exploitation sur le marché transfrontalier;
- situation financière de l'industrie canadienne du camionnage;
- comparaison entre les frais d'exploitation des entreprises canadiennes et américaines;
- étude des régimes fiscaux canadien et américain;
- évaluation de la possibilité d'un nouvel accord sur le cabotage.

Groupe de travail sur la situation des voituriers-remorqueurs

En novembre, le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé (CCATM) a chargé un groupe de travail d'étudier les activités des courtiers en camionnage et la délivrance de permis aux voituriers-remorqueurs. Le groupe de travail devait également étudier l'adoption de normes d'éthique régissant les relations commerciales entre les transporteurs et les voituriers-remorqueurs.

Structure de l'industrie

Au Canada, la structure du secteur du camionnage a continué d'évoluer en 1990 au gré des développements tant à l'intérieur du Canada que sur le plan international. Les changements structurels les plus importants découlent des extensions des territoires et des marchés desservis, des ajustements et des consolidations opérationnels ainsi que des transporteurs qui se retirent du marché ou mettent fin à leurs activités.

Entrée sur le marché

En 1990, le nombre de demandes de droits d'exploitation reçues par les commissions provinciales et territoriales reflète un rythme soutenu d'activité au niveau de l'entrée sur le marché et de changements dans les différents segments du marché. La répartition, par région ou territoire de domicile des transporteurs, des demandes de droits d'exploitation donne un aperçu des tendances vers une extension des territoires et des marchés que les transporteurs en place ont recherchée depuis la mise en œuvre de la réforme, au moyen d'une expansion de leurs droits d'exploitation.

Plus de 60 p. 100 des demandes de droits d'exploitation extra-provinciale ont été présentées par des transporteurs établis dans d'autres provinces ou territoires. Dans les deux tiers des cas, les transporteurs « non résidents » étaient des entreprises canadiennes déjà établies dans une autre province ou un autre territoire; les autres venaient de transporteurs domiciliés aux États-Unis (tableau 5.1).

Au cours de 1990, un niveau soutenu d'activité sous-jacent au processus d'entrée a été observé au Canada.

Initiatives ontariennes

En Ontario, un comité consultatif chargé de conseiller le premier ministre de la province a été créé pour étudier diverses questions liées à la compétitivité des entreprises ontariennes de camionnage. Tenant compte du point de vue de l'industrie, selon lequel les pratiques d'application de la loi et les structures des amendes sont plus rigoureuses aux États-Unis qu'au Canada, l'Ontario a renforcé ses activités visant à faire respecter la réglementation. Elle a soumis les transporteurs américains à davantage de vérifications afin de s'assurer qu'ils respectent la réglementation ontarienne. Le ministre ontarien des Transports a créé un groupe sectoriel, formé de transporteurs, de voituriers-remorqueurs et d'expéditeurs, afin de résoudre les problèmes de pratiques commerciales.

Groupe de travail national sur le camionnage

Le groupe de travail national sur le camionnage a étudié toute une série de questions sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne du camionnage.

En août, le ministre fédéral des Transports a présidé un groupe de travail national sur le camionnage. Formé de représentants des transporteurs, des expéditeurs, des voituriers-remorqueurs, des syndicats et des autorités provinciales, le groupe de travail a étudié toute une série de questions et de préoccupations sur la position concurrentielle de l'industrie canadienne de camionnage. Comme des membres du groupe de travail avaient déploré l'absence de données suffisantes pour étudier les questions relatives à la concurrence entre le Canada et les États-Unis, Transports Canada a commandé en septembre une série d'études sur la compétitivité des secteurs canadien et américain du camionnage. L'échéance pour la fin de ces études a été fixée à la fin du printemps de 1991.

Questions soulevées par le groupe de travail national

- **Compétitivité du secteur canadien du camionnage**
 - incidence des politiques fiscales et financières du gouvernement fédéral
 - manque d'information pertinente pour évaluer la concurrence entre les transporteurs canadiens et américains
 - application non rigoureuse des règles sur le cabotage
 - application plus rigoureuse aux États-Unis
 - nécessité d'une plus grande uniformité et d'une meilleure mise en application des normes du Code national de sécurité
 - simplification des exigences administratives imposées aux transporteurs
 - assertion des expéditeurs soutenant qu'une certaine inefficacité résulte du manque d'uniformité d'une province ou d'un territoire à l'autre entre les poids et dimensions des véhicules autorisés sur les routes
 - besoin de mettre en place de meilleurs contrôles de l'enregistrement de la taxe sur les carburants dans le cas des transporteurs américains exploitant des services au Canada.
- **Pratiques commerciales ayant une incidence sur les voituriers-remorqueurs**
 - établissement de contrats types et de codes d'éthique
 - services de conseils commerciaux aux voituriers-remorqueurs
 - niveaux des tarifs
 - relations avec les courtiers en camionnage
- **Chauffeurs**
 - nécessité d'un programme de formation de chauffeurs
 - pénurie imminente de camionneurs compétents à cause des niveaux de rémunération et des conditions de travail
 - plus grande souplesse dans la réglementation sur les heures de travail pour le transport sur longue distance

Les autorités fédérales ont accru la vigueur avec laquelle la réglementation des douanes et de l'immigration régissant le camionnage est mise en application.

Les autorités provinciales et territoriales ont renforcé les mesures visant le respect des droits et normes d'exploitation.

Faits saillants des barrages routiers des voituriers-remorqueurs en 1990

Mai	Barrages des voituriers-remorqueurs au Québec et en Ontario aux passages des frontières inter-provinciales et internationales
Juin	Barrages des voituriers-remorqueurs en Colombie-Britannique
	Etablissement d'un groupe de travail (Industry Forum) en Ontario
Juillet	Rapport de l'enquête du Québec sur la sous-traitance
Août	Groupe de travail national sur le camionnage
Septembre	Formation d'une coalition par plusieurs associations de voituriers-remorqueurs
Octobre	Début d'une série d'études sur la compétitivité sur le marché transfrontalier par Transports Canada
Novembre	Formation d'un groupe de travail sur la situation des voituriers-remorqueurs par le Conseil canadien des administrateurs en transport motorisé

Les barrages des voituriers-remorqueurs ont permis d'attirer l'attention de tous les intéressés en l'occurrence, les responsables de la réglementation et des questions de politique en transport routier, les transporteurs, les expéditeurs, les voituriers-remorqueurs et les syndicats, sur toute une gamme de questions touchant le secteur du camionnage : conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence, cabotage, pratiques commerciales, etc. Ces questions ont été abordées par le biais de diverses initiatives du gouvernement fédéral, des provinces et de l'industrie.

Enquête du Québec sur la sous-traitance dans l'industrie du camionnage

En juin, une enquête parlementaire au Québec a eu lieu pour examiner les conditions de travail des voituriers-remorqueurs. Dans son rapport, le comité de travail a recommandé des mesures qui font intervenir les compétences provinciales et fédérales.

Au sujet des aspects des opérations de camionnage de compétence provinciale, le comité a recommandé une application plus rigoureuse de la réglementation sur les routes et de meilleurs contrôles de l'enregistrement pour la taxe sur le carburant. Il a aussi recommandé l'adoption de règles sur les courtiers en camionnage pour améliorer la compétence et l'efficacité dans ce segment de l'industrie et réduire les pertes subies par les transporteurs. À cet égard, le comité a proposé d'exiger de ces courtiers une garantie de solvabilité. Enfin, il a souligné la nécessité de lignes directrices pour l'établissement d'un contrat type pour les voituriers-remorqueurs.

Quant aux aspects de compétence fédérale, le comité a recommandé : (i) une application plus rigoureuse des règlements sur les douanes et l'immigration face aux opérations des camionneurs américains au Canada; (ii) une étude sur la concurrence entre les camionneurs canadiens et américains.

*Les barrages routiers
dressés par les
voituriers-remorqueurs ont
fini par attirer l'attention
sur toute une série de
problèmes dans l'industrie.*

Questions-clés pour l'industrie

En juillet 1990, un certain nombre de modifications touchant le critère d'aptitude sont entrées en vigueur. Elles ont clarifié les devoirs et le pouvoir des directeurs provinciaux et éliminé certains problèmes administratifs liés à ce critère. Le système d'évaluation de la sécurité pour les requérants et les détenteurs de permis a été modifié également, et les exigences en matière d'assurances ont été assouplies, notamment dans le cas du transport de marchandises de faible valeur.

Réglementation du camionnage extra-provincial

Dans sa décision accordant la demande d'United Parcel Service Canada Ltd (UPS), la Commission des transports du Manitoba a imposé un certain nombre de conditions visant à prévenir les abus qui pourraient découler du service envisagé. À la suite de cette décision, UPS a interjeté appel, contestant le pouvoir de la Commission d'imposer, en vertu de la LTR, des restrictions relatives aux tarifs pour des permis d'exploitation extra-provinciaux. En février 1991, la Cour d'appel du Manitoba s'est prononcée, se rangeant à l'avis d'UPS.

De même, les risques d'abus du marché ont constitué le fondement d'un appel, entendu en septembre 1990 par la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick, au sujet du rejet d'une demande de Sunbury Transport en 1989. L'appel reposait sur quatre grands points : (i) la Commission des transports du Nouveau-Brunswick n'avait pas défini le « marché » visé par la décision; (ii) elle n'avait fait aucune distinction entre les demandes de nature intra-provinciale et extra-provinciale; (iii) l'énoncé de politique fédérale servant de base à la décision était trop général; (iv) la Commission avait abordé une question bien plus large que celle dont elle avait été saisie en tenant compte de l'ensemble des intérêts d'Irving, le conglomérat qui est propriétaire de Sunbury. En rejetant l'appel de Sunbury, la Cour d'appel du Nouveau-Brunswick a confirmé que la Commission avait la compétence et l'autorité voulues pour aborder les questions de distorsions sur le marché et de leur incidence sur la concurrence et les usagers.

La Commission de transport de la Saskatchewan a rejeté deux demandes de transporteurs établis au Manitoba et détenant déjà des permis d'exploitation de services de camionnage. Les transporteurs demandaient une autorisation sans restriction pour le transport de marchandises générales. Lors des audiences publiques, la Commission a retenu le point de vue de la partie adverse, qui prétendait que la perte du trafic extra-provincial visé par ces demandes aurait une incidence négative sur le niveau des services intra-provinciaux qui seraient offerts aux expéditeurs ruraux.

*Les contestations
judiciaires des décisions
d'organismes de
réglementation se sont
poursuivies en 1990.*

Au cours de 1990, le secteur du camionnage a beaucoup attiré l'attention des médias grâce, en grande partie, aux barrages routiers dressés par les voituriers-remorqueurs aux passages frontaliers inter-provinciaux et internationaux du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Souvent, la déréglementation a été pointée du doigt comme la cause des problèmes des voituriers-remorqueurs, mais ces barrages ont été dressés en fait pour attirer l'attention sur toute une série de problèmes. Bon nombre d'entre eux sont étrangers aux conditions créées par l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché.

Cadre réglementaire

Application de la Loi de 1987 sur les transports routiers (LTR)

Plus de 98 p. 100 des demandes formulées en vertu de la LTR ont été acceptées.

Le nombre de demandes contestées a continué de diminuer.

Dans une industrie où la concurrence est acharnée, la question de l'uniformité du processus d'entrée sur le marché, d'un territoire ou d'une province à l'autre, a cessé d'être une question litigieuse au cours de 1990. Là où les demandes d'autorisations d'exploitation très étendue suscitaient une opposition de la part des transporteurs établis, les requérants ont de plus en plus adapté leurs demandes de permis de manière à réduire au minimum les oppositions.

Les données sur le traitement des demandes démontrent une réduction des contrôles imposés à l'entrée sur le marché. Selon les renseignements fournis par les autorités provinciales et territoriales, plus de 98 p. 100 des demandes de permis formulées en vertu de la Loi de 1987 sur les transports routiers (LTR) ont été acceptées. En tout, 62 demandes ont été rejetées au cours de 1990. Le nombre de demandes contestées a continué de diminuer et, dans la plupart des cas, elles portaient sur des autorisations de transport de marchandises générales ou des services de transport spécialisés.

Au Manitoba, l'arrière des demandes a été en grande partie résorbé, grâce à une simplification des procédures. Malgré une politique de plus grande ouverture à l'égard des services désignés de transport de charges complètes, la Commission des transports routiers du Manitoba a conservé une orientation plus restrictive et transitoire que celles des autres provinces ou territoires, surtout à l'égard de demandes pour le transport de marchandises générales.

Comme le critère d'intérêt public inversant le fardeau de la preuve doit disparaître à la fin de 1992, les associations de camionnage et, à titre individuel, des transporteurs, notamment dans les services spécialisés comme le transport de voitures, ont insisté davantage sur la définition et l'étude de diverses options et stratégies à envisager pour la période qui suivra la transition. Pour ce qui est de l'entrée sur le marché, il faudra voir s'il y a lieu de maintenir ou de modifier le critère de l'intérêt public, et, dans une optique plus générale, si l'industrie doit évoluer dans le sens d'un régime d'entrée sur le marché plus ouvert, y compris la modification des règlements sur le cabotage.

Un certain nombre de propositions d'ajustement à court terme ont été formulées au cours de 1990. Ainsi, l'Ontario Trucking Association a réclamé un moratoire sur la délivrance de nouvelles autorisations d'exploitation intra- ou extra-provinciales en Ontario.

Décisions des organismes de réglementation et des tribunaux

Dans le contexte des audiences publiques sur des demandes et des contestations judiciaires des décisions d'organismes de réglementation, plusieurs grandes questions ont été soulevées à propos de la concurrence et des abus commis sur le marché.

Faits saillants de 1990

Cadre réglementaire

Les initiatives des gouvernements et de l'industrie ont porté sur les questions-clés suivantes : compétitivité des transporteurs canadiens, application des règles sur le cabotage, voitures-remorqueurs et formation des chauffeurs. Le processus d'entrée sur le marché a été de plus en plus uniforme dans tous les territoires et provinces, mais il existe des disparités dans l'application des dispositions législatives en matière de sécurité.

Structure et opérations

Les transporteurs ont cherché à résoudre les problèmes de capacité excédentaire des services de camionnage et à améliorer leur position concurrentielle grâce à une meilleure couverture du marché, des consolidations et des fusions.

Concurrence et tarifs

Les expéditeurs continuent de profiter d'une concurrence accrue dans la plupart des segments du marché. La concurrence sur les prix est demeurée vive sur les marchés intérieurs et transfrontaliers de charges complètes. Sur les marchés transfrontaliers, l'incidence des déséquilibres dans la structure des coûts des transporteurs canadiens continuent de susciter un vif débat.

Performance financière

Les transporteurs de la plupart des régions ont connu une détérioration de leur performance financière à cause, en grande partie, du fléchissement de la demande. L'écart entre les marges d'exploitation des transporteurs canadiens et américains a continué de se creuser.

dépens, l'Office se demande, entre autres, si l'intervenant a aidé le tribunal à s'acquitter des responsabilités que lui confie la Loi. Au cours de 1990, les dépens ont été adjugés dans deux cas d'abandon et refusés dans plusieurs autres.

Les demandes par des intervenants de divulgation d'information sur les coûts et les documents de travail détaillés des compagnies ferroviaires que ces dernières jugent être de l'information protégée sont devenues plus fréquentes en 1990. Dans chacun de ces cas, les intervenants doivent indiquer en quoi leur demande est pertinente à la procédure alors que les compagnies ferroviaires doivent démontrer comment la divulgation de l'information va leur causer préjudice. L'Office rendra l'information publique lorsque cette dernière est pertinente et lorsque tout préjudice direct et spécifique n'est pas suffisant pour contrebalancer l'intérêt public face à sa divulgation.

Opinions des transporteurs et des expéditeurs

CP Rail se dit satisfait de la manière dont l'Office étudie les demandes d'abandon et réclame un recours accru au financement transitoire pour faciliter la conversion à des modes de transport plus économiques pour les expéditeurs. La compagnie écrit dans son mémoire à l'Office :

« Dans l'ouest du Canada, le Fonds de réserve pour l'amélioration du réseau a été utilisé avec succès pour financer des modes de transport plus économiques que les embranchements coûteux utilisés pour le transport du grain. Dans l'ensemble, une généralisation de ce principe permettrait une utilisation plus efficace des deniers publics tout en encourageant les compagnies ferroviaires à se concentrer sur les secteurs où le train s'avère la meilleure option. »

En dépit de ses inquiétudes au sujet des modifications des méthodes de calcul des coûts et de la divulgation de renseignements confidentiels, CN a noté « des progrès récents à cet égard ».

Quant à eux, les expéditeurs observent le silence au sujet de la rationalisation des réseaux ferroviaires. Moins de 0,5 p. 100 de ceux qui ont répondu à l'enquête de l'Office ont parlé d'abandon d'embranchements. Les communications reçues des associations d'expéditeurs au sujet de l'application de la Loi n'ont pas abordé non plus la question de la rationalisation.

« Bien que les critères d'intérêt public apparaissant dans la Loi soient essentiellement les mêmes que ceux définis par l'Office pour les réseaux ferroviaires essentiels, l'Office ne peut en tenir compte dans l'étude des demandes d'abandon de lignes à moins que, au moment de la demande, la ligne en cause ne soit rentable ou n'ait des chances raisonnables de le devenir. Le problème réside dans le fait qu'il est parfaitement concevable que les demandes d'abandon portent sur des lignes qui correspondent clairement aux critères du réseau essentiel, mais qui ne peuvent être considérées de ce point de vue par l'Office parce que, au moment de la demande, elles ne sont pas rentables et n'ont pas de chances raisonnables de le devenir dans un avenir prévisible. »

Financement transitoire

La *LTN 1987* prévoit un financement transitoire pour permettre aux expéditeurs touchés par l'abandon d'une ligne de surmonter cet obstacle et d'opter pour un autre mode de transport. Décrit à l'article 175 de la Loi, ce financement a été un élément clé lors des consultations publiques qui ont mené à l'adoption de la Loi. Les économies réalisées par le gouvernement, relevé de l'obligation de subventionner l'exploitation des embranchements à être abandonnés, devaient être la source de ce financement transitoire. Dans l'examen annuel de 1989, le gouvernement du Québec et les répondants déplorait que les dispositions de ce financement étaient appliquées de manière si restrictives par Transports Canada qu'une seule demande avait été approuvée pendant les deux premières années. Le gouvernement de la Colombie-Britannique a déploré que ces dispositions ne puissent être dirigées vers le financement d'opérations ferroviaires sur de courtes lignes.

Même si Transports Canada a fait savoir à l'Office que plusieurs demandes de financement avaient été faites au cours de 1990, aucune d'entre elles n'a été approuvée, même si plusieurs sont encore à l'étude. Cette question demeure très préoccupante.

Etablissement des pertes réelles

Au début de 1990, l'Office a rendu des décisions sur les demandes de CN visant l'abandon de l'exploitation des subdivisions de Chapais et de Chester. Un certain nombre de problèmes importants sur l'établissement des coûts ont été abordés dans ces décisions. Les solutions retenues ont entraîné d'importants changements, aux termes de l'article 163 de la Loi, dans les méthodes de calcul des pertes réelles.

Les nouvelles méthodes d'établissement des coûts ont été utilisées pour calculer les coûts du capital investi dans les installations fixes, des salaires des équipes et du trafic en transit. En outre, l'Office a décidé de considérer toute surtaxe de charge excédentaire, émanant du trafic en provenance du Canada et destiné aux États-Unis, comme étant des recettes attribuables à l'exploitation d'un embranchement. La prise en compte de ces facteurs a permis d'établir les pertes réelles en se reportant d'avantage aux frais et recettes spécifiques de l'exploitation d'un embranchement donné. Par conséquent, les décisions de l'Office sur la rentabilité économique immédiate et future d'un embranchement s'inspirent d'avantage des caractéristiques opérationnelles et financières propres à l'embranchement.

Autres questions

À l'égard des procédures devant l'Office, ce dernier a toute latitude pour adjuger ou refuser les dépens. Chaque demande formulée à ce propos est étudiée en ne tenant compte que des aspects qui lui sont propres. Pour décider s'il y a lieu d'adjuger les

Un survol de ces activités liées aux abandons ferroviaires est proposé ici, et les données détaillées se trouvent en annexe (D.2 à D.6).

Treize préavis d'abandon de lignes ont été soumis en 1990 (annexe D.2). De ce nombre, neuf ont été suivis au cours de l'année d'une demande officielle d'abandon. En outre, une demande se rattachant à un préavis déposé en 1989 a été présentée. L'Office a reçu 10 nouvelles demandes d'abandon de lignes en 1990 (annexe D.3).

En tout, l'Office a été saisi en 1990 de 41 dossiers dans lesquels il devait rendre une décision pendant l'année ou au début de 1991. Cela comprenait plusieurs demandes de révision d'arrêtés antérieurs, de nouvelles demandes déposées en 1990, des demandes reportées d'années antérieures ainsi que des demandes de réexamen. Vingt-deux dossiers touchaient des lignes de CN, 18 autres, des voies de CP Rail et un, des tronçons de CSXT. L'annexe D.4 fournit de plus amples détails sur les 41 abandons de lignes soumis et attire l'attention sur les différents tronçons visés, ce qui importe grandement, car l'Office peut regrouper ou subdiviser les demandes d'abandon de manière à garantir une amélioration rationnelle de l'efficacité du réseau. L'annexe D.4 énumère les décisions rendues au début de 1991.

En 1990, l'Office a rendu sa décision sur tous les cas reportés de 1989, sauf deux. Ces deux exceptions s'expliquent par le fait que VIA Rail exploite des trains de voyageurs sur ces lignes; les délibérations ont été suspendues pour donner à VIA Rail et à CN le temps de négocier l'utilisation future de ces lignes par VIA Rail. Les décisions dans ces cas ont été rendues au début de 1991. L'Office a pris 20 arrêtés (annexe D.5) par lesquels il a rendu sa décision sur 21 de 41 cas (annexe D.4). Quant aux 20 dossiers actifs qui restent, trois sont des décisions d'abandon de 1989 qui ont été suspendues, deux, tel que décrit précédemment, mettent en cause des négociations entre CN et VIA Rail, cinq sont des réexamens devant être terminés en 1991, neuf concernant des demandes reportées en 1991 pour diverses raisons et un cas concerne un abandon qui a été rendu par la Commission canadienne des transports conditionnellement à la construction d'une liaison par un arrêté pris en 1986. Au début de 1991, une décision a été rendue sur 11 des 20 cas reportés.

L'Office a consulté 15 compagnies ferroviaires pour connaître leurs projets d'abandon de lignes en 1991. BNR, CN, CP Rail et CSXT sont les seules qui aient indiqué qu'elles pourraient soumettre des demandes, les autres compagnies ayant déclaré qu'elles ne prévoient abandonner aucune ligne en 1991 (annexe D.6). BNR entend demander l'abandon d'un tronçon de 50 milles; CN envisage de présenter 20 demandes visant 486 milles; CP Rail prévoit 26 demandes portant sur 650 milles et CSXT prévoit d'abandonner trois tronçons totalisant neuf milles.

Questions sur la rationalisation

Réseau ferroviaire essentiel

L'examen de 1988 comprenait le rapport de l'Office sur les consultations avec les gouvernements provinciaux, les expéditeurs, les transporteurs et d'autres parties intéressées au sujet de la définition du réseau ferroviaire essentiel. La question a refait surface en 1990, soulevée notamment par la Commission des transports des provinces de l'Atlantique et portée à l'attention du ministre des Transports. Dans son mémoire à l'Office, la Commission expose ses préoccupations en ces termes :

Rationalisation des réseaux

Abandon de lignes

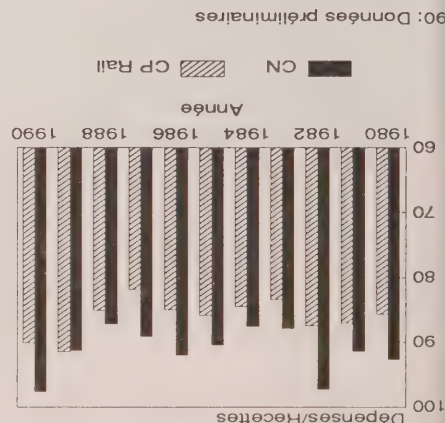
*En 1991, CN et CP Rail
prévoient déposer de
nouvelles demandes
d'abandon de lignes
totalisant environ
1 136 milles de voies.*

La LTN 1987 oblige l'Office à faire rapport dans son examen annuel sur les projets d'abandon de lignes étudiés au cours de l'année écoulée et ceux dont la présentation est prévue par les compagnies ferroviaires pendant l'année en cours. Les activités de l'Office relatives au programme de rationalisation du réseau se classent en trois grandes catégories : nouvelles demandes d'abandon de lignes ou demandes de réexamen, demandes de révision et demandes de cession. Avant que l'Office n'étudie une nouvelle demande d'abandon de ligne, la compagnie ferroviaire doit déposer un préavis et attendre au moins 90 jours avant de déposer la demande proprement dite. Dans le cas de demandes antérieures pour lesquelles l'Office a ordonné le maintien de l'exploitation de la ligne, ces demandes doivent être réétudiées une fois tous les trois ans après réception de la demande. Il arrive aussi que l'Office reçoive des demandes de parties intéressées qui réclament le réexamen ou la modification d'un arrêté déjà rendu par l'Office; ces requêtes prennent la forme d'une demande de révision. Enfin, pour faire approuver la cession d'une ligne à une autre partie intéressée, la compagnie ferroviaire qui en est propriétaire doit déposer un avis écrit de l'entente de cession de la ligne. En 1990, des dossiers importants ont porté sur les projets de cession de lignes de CP Rail à la compagnie Central Western Railway, et de lignes de CN à la Commission des transports du nord de l'Ontario.

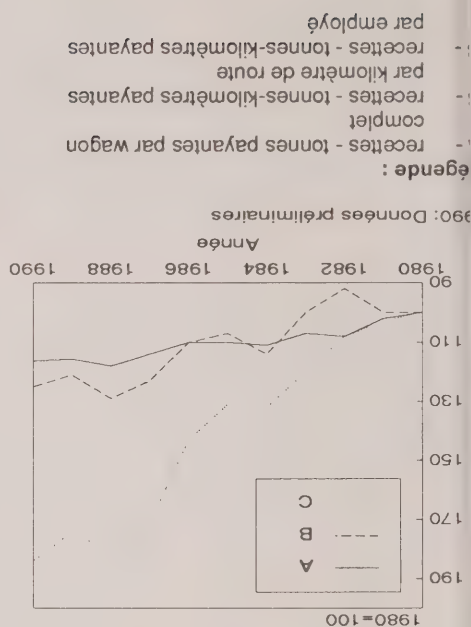
En 1990, le millage de base total de chaque transporteur a été calculé en soustrayant les lignes abandonnées ou cédées en 1988 et 1989 du total déclaré par le transporteur au 31 décembre 1987, plus l'ajout des lignes construites pendant ces deux années. Le pourcentage du nombre total de milles de lignes que chaque compagnie peut être autorisée à abandonner en 1990 est établi en divisant le nombre de milles dont l'abandon lui a été accordé en 1990 par le millage total de son réseau au 1^{er} janvier 1990. Chaque année, la Loi limite à 4 p. 100 de l'ensemble du réseau le millage total de voies pouvant être abandonné par une compagnie. L'Office a autorisé CN à abandonner 1,19 p. 100 de son réseau. Bien que CN avait porté à l'attention de l'Office suffisamment de cas pour atteindre un peu plus que le plafond de 4 p. 100, il est difficile de supposer que tous ces cas se traduiraient par une approbation d'abandon entrant en vigueur en 1990. En fait, dans cinq cas totalisant 0,95 p. 100, le maintien de l'exploitation a été ordonné; dans quatre cas représentant 1,14 p. 100, la date d'entrée en vigueur de la décision a été fixée en 1991 pour que VIA Rail ou les expéditeurs visés aient le temps de s'adapter à la nouvelle situation et neuf cas, représentant 1,6 p. 100, ont été reportés à 1991 pour diverses raisons. Dans certains cas, la période de six mois prévue par la Loi prenait fin après le 31 décembre 1990. Dans la plupart de ces cas, l'Office a pris un arrêté et rendu une décision au début de 1991.

Par voie de comparaison, CP Rail avait soumis près de 5,2 p. 100 de son réseau à l'Office pour fin d'abandon en 1990. L'Office a permis à CP Rail d'abandonner 3,75 p. 100 de son réseau en 1990. De plus, CP Rail s'est vu permettre d'abandonner 92 milles de lignes, ou 0,69 p. 100 de son réseau, qui avaient été antérieurement protégés, donc exclus de la règle du 4 p. 100. Parce que les autres cas avaient été portés à l'attention de l'Office après le 1^{er} juin par CP Rail, il n'y avait pas suffisamment de temps en vertu de la Loi pour traiter ces cas pendant 1990. L'Office devrait avoir réglé ces cas au début de 1991.

GRAPHIQUE 4.19
Coefficients d'exploitation de CN et de CP Rail



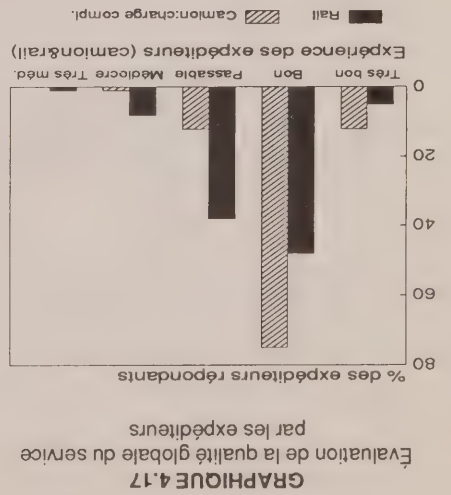
GRAPHIQUE 4.20
Indices de productivité des compagnies ferroviaires



son trafic, mais il est vrai aussi que bon nombre de ses lignes sont situées dans des régions marginales au potentiel économique limité. Par conséquent, la production de CN par employé ou par kilomètre de voie a toujours été plus faible que celle de CP Rail, notamment la production par employé, qui représente en moyenne 80 p. 100 de celle de CP Rail depuis dix ans. Cependant, l'écart entre les deux compagnies tend à rétrécir. Un autre facteur influant sur la rentabilité de CN est son endettement beaucoup plus lourd. Bien qu'en 1988 et 1989, la direction ait pu réduire de façon notable la dette à long terme en liquidant des actifs, l'endettement de la compagnie a augmenté de 175 millions en 1990 pour atteindre près de 2 milliards; forcément, les frais d'intérêt s'en trouvent plus élevés. Une autre manière d'évaluer la performance d'une compagnie est d'examiner son coefficient d'exploitation, soit le rapport entre les dépenses et les recettes d'exploitation : plus ce coefficient est élevé, et plus la compagnie a du mal à réduire sa dette, à trouver des capitaux d'investissement et à réaliser des bénéfices. Le graphique 4.19 illustre l'évolution de ce coefficient chez CN et CP Rail depuis 1980. Saut en 1989, CP Rail a toujours eu un coefficient plus faible que celui de CN.

Même si les indicateurs financiers de CP Rail sont plus favorables que ceux de CN, cela ne veut pas dire que la compagnie en est satisfaite, car elle écrit dans son mémoire à l'Office : « ... si les taux de rendement demeurent aussi faibles, le réseau ferroviaire privé du Canada risque de ne plus pouvoir soutenir les dépenses en immobilisation. » CN exprime un point de vue semblable dans son mémoire.

CN et CP Rail ont pris des mesures pour résister aux difficultés économiques actuelles et pour se préparer à faire face aux défis à venir au cours de la décennie. CP Rail a mis en place un système de gestion des expéditions pour gérer l'acheminement des marchandises des clients selon des échéanciers établis d'un commun accord. La longueur des convois a été réduite afin de répondre aux besoins des clients pour qui le temps compte, et des améliorations notables ont été apportées afin que les trajets des trains s'accomplissent conformément aux horaires établis. Réagissant à l'Accord de libre-échange et à son incidence sur le marché, CP Rail a opté pour une optique et un plan d'action à caractère plus continental. Sur le plan de l'organisation et de l'exploitation, la ligne SOO Line a été intégrée au réseau de CP Rail, et la même stratégie a été retenue dans le cas de la compagnie ferroviaire D&H. La raison sociale « CP Rail System » a été choisie pour désigner le service nord-américain. En 1990, les dépenses en capitaux ont dépassé les 180 millions de dollars; la majeure partie a été investie dans les voies ferrées et l'emprise. Certains efforts ont également été faits dans la recherche sur des trains-blocs plus efficaces et la formation du personnel pour l'acquisition de compétences-clés. CN a également investi dans la formation, parlant d'« un ambitieux programme de sensibilisation qui tend à inciter les employés à rechercher constamment des améliorations qualitatives au service ». CN a continué à essayer de faire baisser ses coûts de main-d'œuvre, notamment en réduisant de 20 p. 100 ses effectifs cadres en 1990-1991. De plus, il a entrepris des démarches auprès du Conseil canadien des relations de travail pour faire regrouper les six syndicats des travailleurs de l'équipement en un seul et les deux syndicats des employés opérationnels en un seul également. Parmi les autres mesures de réduction des coûts, notons l'élimination des wagons de queue des trains de fret, amorcée en 1990. De telles initiatives sont en cours depuis un certain temps et plusieurs d'entre elles ont une incidence directe sur la productivité ferroviaire (graphique 4.20). Les tendances à l'amélioration de la productivité semblent se rétablir après les reculs enregistrés en 1989.



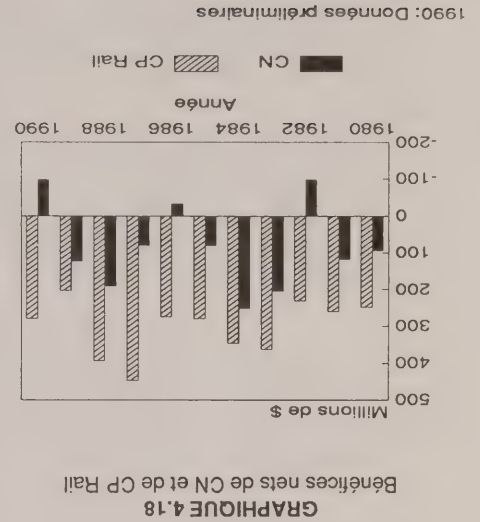
L'enquête a relevé également une forte corrélation positive entre les évaluations faites par les expéditeurs des changements dans les services ferroviaires survenus entre 1989 et 1990 et leurs évaluations des divers critères : ceux qui ont signalé une amélioration d'une année à l'autre ont attribué des cotes plus élevées pour les divers critères que ceux qui n'avaient remarqué aucun changement, et ce dernier groupe a donné de meilleures cotes que ceux qui avaient déploré une détérioration du service. On a aussi demandé aux expéditeurs utilisant divers services de camionnage, en plus de services ferroviaires, de faire une évaluation des divers éléments de service. Le graphique 4.17 montre les évaluations de la qualité globale du service faites par ceux qui ont utilisé à la fois le camionnage et le transport ferroviaire en 1990. Les expéditeurs ont une opinion du service offert par les camionneurs nettement plus favorable que celle émise à l'endroit des compagnies ferroviaires. Pour 9 des 10 critères comparables, le camionnage a obtenu une cote beaucoup plus élevée que les compagnies ferroviaires. La seule exception est le pistage de la marchandise, pour lequel le camionnage ne détiend qu'une légère avance. La différence la plus forte concerne le temps de transit.

Au cours de 1990, l'Office n'a enregistré aucune augmentation du nombre des plaintes au sujet du transport ferroviaire. Même s'ils accordent une moins bonne évaluation au secteur ferroviaire qu'au camionnage, il semble que la majorité des expéditeurs sont généralement satisfaits du service ferroviaire ainsi que des améliorations apportées par les compagnies ferroviaires à leur service.

Performance financière des transporteurs

Le volume de trafic acheminé par CN et CP Rail a évolué dans des directions différentes en 1990, et on peut en dire autant de leur performance financière. Les recettes que CP Rail a tirées du fret ont augmenté de 3 p. 100, soit environ 68 millions de dollars par rapport à 1989, pour dépasser les 2,3 milliards de dollars alors que celles de CN accusaient une diminution de 3,6 p. 100, soit 117 millions de dollars, pour s'établir à 3,1 milliards. Les deux compagnies ont vu diminuer leurs recettes de sources autres que le fret, mais, en matière de frais d'exploitation, les changements ont été divergents. Malgré l'inflation et une légère augmentation du trafic, CP Rail a réussi à réduire ses frais d'exploitation de 0,6 p. 100. Par contre, les dépenses de CN ont augmenté de 3 p. 100 malgré une diminution du trafic. Des frais de main-d'œuvre additionnels résultant d'une décision en arbitrage, des coûts de carburant plus élevés et des coûts accrus liés à la location à court terme d'équipement ont été les causes principales derrière les hausses des frais d'exploitation de CN. Ces résultats au niveau des recettes et des frais d'exploitation ont eu une incidence directe sur les revenus nets avant impôt du CN. Alors que CP Rail a pu porter ses revenus nets à 278 millions de dollars, CN a vu fondre ses revenus nets de 123 millions par rapport au niveau atteint en 1989, déclarant une perte de près de 100 millions en 1990. Le graphique 4.18 illustre parfaitement cette situation en montrant les différences entre les résultats financiers des deux compagnies. CP Rail enregistre des revenus nets de plus de 200 millions de dollars depuis 1980 alors que CN n'a atteint ce niveau que deux fois, en 1983 et en 1984, enregistrant une perte nette au cours de trois des dix dernières années.

Depuis sa création dans les années 20 à partir d'un regroupement de lignes ferroviaires déficientes, CN s'est révélé être un réseau dont l'exploitation coûte plus cher que celui de CP Rail. En proportion, CN a plus d'employés pour acheminer



1990: Données préliminaires

politique nationale complète sur le transport des marchandises si l'on veut rendre vraiment efficace l'énoncé de politique de la LTN 1987.

Néanmoins, en période de diminution de trafic, la liberté nouvelle acquise par les compagnies ferroviaires avec la déréglementation leur laisse la souplesse nécessaire pour conserver leurs marchés. Les compagnies ont pu proposer à leur clientèle des ensembles innovateurs de tarifs et de conditions de transport afin de s'attacher la clientèle et réduire leurs coûts au moyen des possibilités d'abandon d'embranchements.

CN et CP Rail ont pris des mesures pour s'adapter aux nouvelles réalités de la concurrence, soit par la réorganisation, le contrôle des coûts et l'investissement. (Ces éléments seront abordés sous les rubriques de la performance et de la rationalisation.)

Service

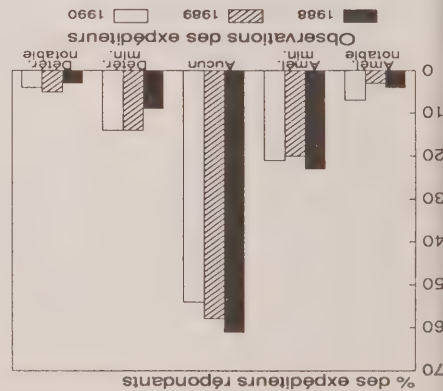
Plus du quart des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête estime que le service assuré par les compagnies ferroviaires canadiennes a été meilleur en 1990 qu'en 1989 tandis que la grande majorité des autres expéditeurs n'ont noté aucun changement. La proportion de ceux ayant noté une amélioration est la même dans toutes les régions du Canada et pour toutes les tailles d'expéditeurs, quoique 40 p. 100 des grands expéditeurs aient signalé une amélioration. Dans chacune des trois années qui se sont écoulées depuis la réforme de la réglementation, une proportion non négligeable des expéditeurs ont estimé que les services ferroviaires s'étaient améliorés (graphique 4.15).

Bien que les expéditeurs signalant une amélioration se retrouvent dans tous les groupes d'industries, une proportion relativement forte d'entre eux œuvrent dans les secteurs des plastiques et des produits raffinés du pétrole et ceux du charbon. Le fait d'avoir eu des contrats confidentiels ou non en 1990 semble être un facteur dans l'évaluation des services ferroviaires. En effet, quelque 38 p. 100 des expéditeurs qui ont des contrats ont signalé une amélioration alors que la proportion n'est que de 14 p. 100 chez ceux qui n'en ont pas. De plus, les répondants dont les tarifs ont diminué sont relativement plus nombreux à avoir signalé une amélioration des services ferroviaires que ceux dont les tarifs ont augmenté.

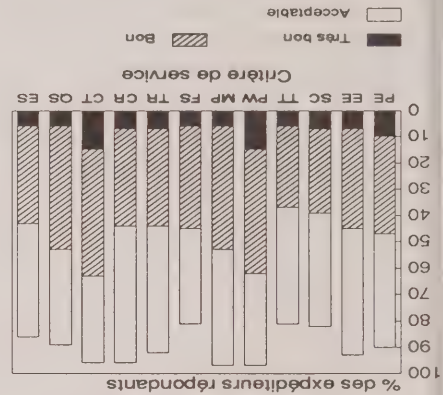
La minorité des expéditeurs, soit 17 p. 100, qui déplorent une détérioration entre 1989 et 1990 est essentiellement formée de petites et moyennes entreprises qui ont recours aux compagnies ferroviaires pour 30 p. 100 ou moins de leur trafic de marchandises. Fait qui n'est guère étonnant, deux fois plus de ces expéditeurs ont déclaré avoir retiré en 1990 une partie de leur trafic aux compagnies ferroviaires pour le confier à d'autres modes de transport.

Les expéditeurs ont également été invités à évaluer, selon divers critères, les services des transporteurs ferroviaires en 1990. Les résultats démontrent qu'ils sont généralement satisfaits des services (graphique 4.16). Les notes les plus élevées ont été accordées aux critères suivants : pistage des wagons, manutention des produits, coopération du transporteur et qualité générale du service, alors que les plus basses ont été attribuées pour le temps de transit, la fiabilité du service et les services d'interconnexion. En ce qui concerne ce dernier élément du service, 20 p. 100 des expéditeurs ont exprimé de l'insatisfaction, ce qui représente le niveau le plus élevé d'insatisfaction face aux divers éléments de service. Les facteurs les mieux et les moins bien cotés ne semblent pas beaucoup varier avec la taille de l'expéditeur.

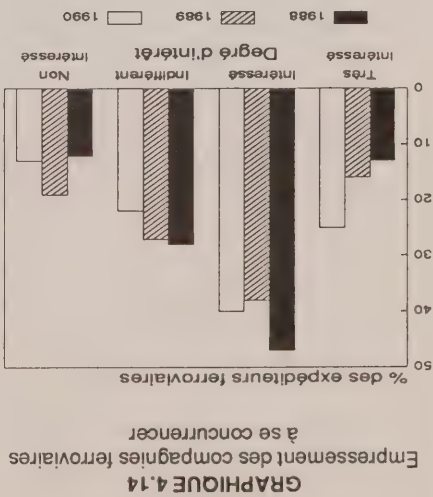
GRAPHIQUE 4.15
Changements globaux signalés dans les services ferroviaires



GRAPHIQUE 4.16
Critères d'évaluation des expéditeurs ferroviaires - réactions des expéditeurs



légende : PE = provision d'équipement; EE = état de l'équipement; SI = service d'interconnexion; TT = temps de transit; PW = pistage des wagons; MP = manutention des produits; FS = fiabilité du service; TR = traitement des réclamations; CR = couverture-responsabilité; CT = coopération du transporteur; ES = qualité générale du service; ES = efficacité générale du service.



Les expéditeurs qui ont participé à l'enquête ont été invités à évaluer l'empressement témoigné par les transporteurs ferroviaires canadiens à se concurrencer pour obtenir leur clientèle. Les résultats montrent clairement que la majorité des usagers des services ferroviaires jugent que les compagnies ferroviaires sont intéressées à se livrer concurrence. En outre, quelque 26 p. 100 des répondants ont exprimé l'avis que l'intérêt des compagnies ferroviaires était plus vif en 1990 qu'en 1989. De telles évaluations positives de la concurrence intramodale ont été faites par des expéditeurs de toute taille et de toutes les régions ayant un accès direct aux services ferroviaires. Cependant, les grands expéditeurs sont vraisemblablement un peu plus nombreux à dire que les transporteurs sont bien disposés à l'égard de la concurrence et manifestent un intérêt plus vif cette année que l'an dernier. Ces évaluations favorables demeurent, que le trafic de l'expéditeur soit destiné surtout au marché intérieur ou au marché transfrontalier et quel que soit le pourcentage du trafic visé par les contrats confidentiels. Quatre étonnant, il existe un lien entre ces évaluations sur la volonté de concurrencer et l'ampleur des modifications tarifaires imposées aux expéditeurs en 1990. La plus forte proportion des répondants jugeant les compagnies de ferroviaires intéressées à se concurrencer (environ 91 p. 100) se trouve dans le groupe des expéditeurs dont les tarifs ont diminué de 5 à 8 p. 100. Mais même ceux qui ont subi des hausses du même ordre, plus de la moitié estiment que les compagnies ferroviaires étaient intéressées à se livrer concurrence. L'évaluation des expéditeurs face au niveau de concurrence dans le secteur ferroviaire a été plus favorable en 1990 qu'au cours des deux années précédentes (graphique 4.14).

Il n'en demeure pas moins que le tiers des répondants ont jugé qu'en 1990, les compagnies ferroviaires avaient été indifférentes ou désintéressées à l'idée de se concurrencer entre elles et qu'un sixième estiment qu'elles sont moins intéressées qu'il y a un an. Ces expéditeurs se répartissent entre toutes les tailles et toutes les régions canadiennes. Plus de la moitié d'entre eux n'avaient pas de contrats confidentiels, et ils étaient particulièrement nombreux dans les secteurs des produits forestiers, chimiques et alimentaires. En outre, une proportion relativement plus forte de ces expéditeurs ont retiré, au cours de 1990, une partie de leur trafic aux compagnies ferroviaires pour le confier à d'autres modes de transport. Voici un exemple des observations formulées par beaucoup de ces expéditeurs : « Les compagnies ferroviaires canadiennes hésitent encore à se disputer leur trafic traditionnel respectif. » Par contre, la plupart des répondants qui ont fait des observations sur la concurrence entre les compagnies ferroviaires avaient quelque chose de favorable à signaler.

Les observations de CN et de CP Rail confirment assurément qu'il y a concurrence sur le marché. Toutefois, dans l'actuel contexte établi par la réglementation et la politique, ces compagnies estiment la concurrence si vive que la rentabilité à terme du réseau canadien est mise en cause. Parmi les lacunes de la réglementation et de la politique auxquelles elles attribuent la situation, elles mentionnent les suivantes : le secteur du camionnage ne paie pas sa juste part du coût du réseau routier et il profite même des taxes sur le carburant diesel payées par les compagnies ferroviaires; les dispositions législatives sur l'accès aux services concurrentiels entraîneraient une forte baisse des tarifs ferroviaires, compte tenu de l'inflation, et une perte de trafic au profit des compagnies ferroviaires américaines; les lignes directrices de l'Office sur la répartition des coûts des projets d'élargissement des croisements favoriseraient la circulation routière; le régime fiscal imposé aux entreprises ferroviaires canadiennes serait plus lourd que celui des compagnies américaines, notamment en ce qui concerne le revenu, l'impôt foncier, les taxes sur le carburant et les taux d'amortissement; et, enfin, la complexité du processus qui encadre l'abandon ou la vente de lignes ferroviaires. Les compagnies ferroviaires réclament l'élimination de ces éléments injustes et l'application d'une

Le nouveau cadre réglementaire ferroviaire : résumé des opinions des expéditeurs et des compagnies ferroviaires

Transporteurs	Expéditeurs	
<ul style="list-style-type: none"> • Disposition permettant une concurrence intramodale plus efficace. • La baisse des prix prévue dans les contrats confidentiels ne s'est pas traduite par un accroissement du volume. • Les frais établis en fonction de l'ensemble du pays ne tiennent pas compte des divergences opérationnelles. • Préférence pour des taux d'interconnexion fixes par le marché, comme aux États-Unis, au lieu des taux réglementés du Canada. • Les PLC donnent aux expéditeurs un pouvoir de négociation afin d'obtenir des prix plus bas. • Aucune disposition ayant trait aux PLC dans la législation aux États-Unis. • Décisions de l'Office sur l'établissement de prix compensatoires dans un cas soumis à l'arbitrage - une question importante pour les compagnies ferroviaires. • Préconise un financement provisoire pour les expéditeurs. • Il faut continuer à simplifier le processus de rationalisation pour améliorer l'efficacité des compagnies ferroviaires. • Processus collés et laborieux propre au secteur ferroviaire qui demande beaucoup de temps; il est plus facile de se retirer du marché des autres modes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Contrats confidentiels • Utilisation croissante par les expéditeurs. • Disposition jugée la plus importante par les usagers pour garantir des conditions compétitives. • Nouvelles règles fournissant un meilleur accès à des services ferroviaires concurrents. • Accès aux services concurrentiels • Interconnexion • Prix de ligne concurrentiels (PLC) • Sans tarification commune et avec les contrats confidentiels, le PLC est un atout nécessaire pour empêcher toute discrimination injuste. • Par ordre d'importance, facteur venant au deuxième (1989) et au troisième rang (1990) comme moyen d'obtenir des conditions compétitives. • Disposition généralement considérée comme un dernier recours, mais nécessaire dans l'ensemble du processus. • Pour l'expéditeur captif, essentiel pour obtenir des services plus compétitifs. • Question ignorée par les expéditeurs dans leurs réponses à l'enquête. • Rationalisation 	<ul style="list-style-type: none"> • Règlement des différends • Arbitrage

Les expéditeurs et les compagnies ferroviaires n'ont eu recours que rarement aux mécanismes de règlement des différends.

Règlement des différends

Les compagnies ferroviaires adoptent un point de vue différent pour étayer leurs observations. CN estime excessif le pouvoir de négociation que les PLC confèrent aux expéditeurs, ce qui entraîne une baisse des prix menaçant la rentabilité de l'industrie ferroviaire. CN craint aussi que les dispositions sur l'accès aux services concurrentiels n'obligent les compagnies ferroviaires à partager avec leurs concurrents le fruit de leurs investissements. CP Rail a exprimé des préoccupations analogues : « Les PLC tendent visiblement à avantager les expéditeurs, mais ceux-ci en retireront peu d'avantages à long terme si les recettes des compagnies ferroviaires sont confinées à un niveau inférieur à celui nécessaire pour soutenir les investissements. » Plus de 300 usagers des services ferroviaires ont répondu à l'enquête de l'Office : de ce nombre, très peu ont dit avoir enligné des négociations avec les compagnies ferroviaires de correspondance en vue d'établir un PLC avec la compagnie ferroviaire locale.

La LTN 1987 prévoit un certain nombre de dispositions, soit la médiation, l'arbitrage et l'enquête d'intérêt public, auxquelles les expéditeurs et les transporteurs peuvent recourir lorsqu'ils ne peuvent s'entendre sur les conditions de transport de marchandises. Tout comme en 1988 et 1989, on a eu peu recours à ces dispositions, ce qui démontre que les expéditeurs et les transporteurs peuvent généralement s'entendre sur des questions d'intérêt mutuel sans aucune intervention de l'Office. Ce fait est bien résumé dans le mémoire d'une importante association d'expéditeurs : « Le fait que peu de différends aient été soumis à l'Office témoigne de l'efficacité de la Loi. Manifestement, les différends sont réglés de la manière la plus efficace, c'est-à-dire en privé, entre les parties intéressées. »

Au cours de 1990, la première demande d'arbitrage a été présentée. Le transporteur en cause, CN, a soutenu que le prix fixé par l'arbitre n'était pas compensatoire et a demandé à l'Office de l'annuler, requête qui a été rejetée. Ensuite, CN a demandé à la Cour fédérale la permission d'interjeter appel. Dans leurs mémoires soumis à l'Office sur l'application de la Loi en 1990, tant CN que CP Rail ont exprimé l'avis que tous les prix à être fixés par un arbitre devraient obligatoirement exiger d'être compensatoires.

Le contexte concurrentiel en bref

Les dispositions de la LTN 1987 visent à favoriser la concurrence entre les compagnies ferroviaires et entre le secteur ferroviaire et les autres modes de transport. Les expéditeurs peuvent recourir aux contrats confidentiels afin de négocier des prix et des conditions adaptées à leurs besoins de même que se servir des dispositions sur l'accès aux services concurrentiels et sur le règlement des différends soit comme arguments dans les négociations, pour accéder aux services d'un concurrent, ou encore pour régler un différend. Généralement, les expéditeurs jugent que ces dispositions ont une incidence favorable sur leurs activités en ces temps de concurrence accrue tant au niveau intérieur qu'international. Ils voient dans les contrats confidentiels et l'accès à des services concurrentiels deux des plus importants facteurs leur permettant d'obtenir des conditions compétitives. Une grande association d'expéditeurs traduit bien cette attitude, dans son mémoire soumis à l'Office : « La LTN 1987 et ses dispositions sur la concurrence ne sont qu'un élément, parmi bien d'autres, dans le contexte de concurrence mondiale que doit affronter l'entreprise. Toutes les dispositions de la LTN 1987 sont nécessaires pour préserver ces conditions de concurrence. »

Les expéditeurs et les compagnies ferroviaires signalent que la concurrence a été plus vive en 1990.

en fait, augmenté d'environ 5 p. 100 en raison de l'accroissement du trafic céréalié de CP Rail.

En termes de distance, quatre zones ont été délimitées par l'Office aux fins de l'établissement des prix maximums d'interconnexion : zone 1, jusqu'à 6,4 kilomètres (équivalant de la limite de quatre milles en vigueur avant 1988); zone 2, de plus de 6,4 jusqu'à plus de 10 kilomètres; zone 3, de plus de 10 jusqu'à 20 kilomètres; et zone 4, de plus de 20 jusqu'à 30 kilomètres. Plus de 60 p. 100 des interconnexions ont eu lieu dans la zone 1 et environ un quart dans la zone 3. Les échanges de wagons céréaliers pour les livraisons aux terminaux, notamment à Thunder Bay, représentent environ 30 p. 100 des interconnexions de zone 1. Il y a eu également beaucoup d'interconnexions à Vancouver pour le transport de diverses marchandises en vrac ou conteneurisées.

Dans les mémoires soumis à l'Office au sujet de l'application de la LTN 1987, CN et CP Rail ont tous deux souligné leur opposition à l'application par l'Office de la réglementation sur l'interconnexion dans le cas d'activités d'interconnexion entre les compagnies ferroviaires canadiennes et américaines. Bien que CP Rail ait exprimé des craintes au sujet de l'interprétation faite par l'Office des dispositions autorisant l'interconnexion au-delà de la limite de 30 kilomètres, elle admet que l'interconnexion a offert à un nombre beaucoup plus grand d'expéditeurs l'accès à des services ferroviaires concurrentiels. CN continue de s'opposer au principe des tarifs d'interconnexion calculés d'après les coûts moyens de l'ensemble du réseau. Il préférerait des taux fixés par le marché et convenus, par négociation, entre l'acquéreur et le vendeur de services d'interconnexion.

Prix de ligne concurrentiels

Les prix de ligne concurrentiels (PLC) sont une autre disposition réglementaire permettant aux expéditeurs d'avoir accès aux services concurrentiels d'une ligne ferroviaire autre que celle le long de laquelle ils sont situés. Tout expéditeur situé près d'une voie ferroviaire, mais hors des zones d'interconnexion, peut demander à la compagnie ferroviaire locale d'établir un PLC pour le transport de ses marchandises entre le point d'origine ou de destination et le point de correspondance le plus près avec une autre ligne ferroviaire concurrente. Pour ce faire, l'expéditeur doit déjà avoir conclu un accord sur le tarif et les autres conditions avec l'autre compagnie ferroviaire. S'il ne peut parvenir à une entente sur le PLC avec la compagnie ferroviaire locale, l'expéditeur peut demander à l'Office de l'établir en fonction des lignes directrices prévues par la Loi. Dans le cadre de la réforme réglementaire, la disposition sur les PLC visait à rétablir un équilibre de pouvoir entre les expéditeurs capifs et les compagnies ferroviaires, le tout étant rendu nécessaire par l'élimination d'anciennes dispositions réglementaires permettant les tarifs régionaux ou généraux fixés par les compagnies ferroviaires, leur permettant ainsi d'établir collectivement leur tarification.

Les prix de ligne concurrentiels ont joué un rôle important comme argument dans les négociations.

Depuis l'entrée en vigueur de la LTN 1987, les expéditeurs n'ont demandé à l'Office de se prononcer sur les PLC que dans deux cas, aucun d'entre eux ne touchant à la fois CN et CP Rail. Une demande, qui a été faite en 1988, puis répétée en 1989 et en 1990, est venue de Alberta Gas Chemicals Ltd pour le transport de méthane alors que l'autre, soumise par CSP Foods Limited en 1989, s'est traduite par la mise en place de trois PLC pour le transport d'huile de colza. Pour la majorité des expéditeurs, il semble que la simple possibilité de pouvoir demander un PLC accroît leurs chances d'en arriver à une entente avec la compagnie ferroviaire locale. Voici en quels termes s'explique un grand expéditeur de l'Ouest canadien à propos des PLC et des mécanismes de règlement des différends : « Pour beaucoup d'expéditeurs, la simple menace de recourir à ces moyens de négociation suffit pour faciliter un dialogue sérieux entre les parties. »

Accès aux services concurrentiels et règlement des différends

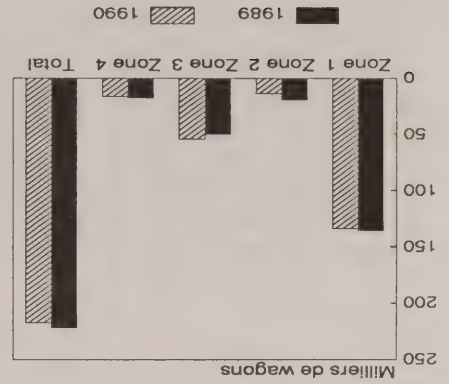
Interconnexion

L'interconnexion est l'une des dispositions réglementaires qui permet aux expéditeurs d'obtenir l'accès à des services concurrentiels autres que ceux de la ligne ferroviaire le long de laquelle ils sont situés. Aux termes des dispositions de la LTN 1987 sur l'interconnexion, lorsque le point d'origine des marchandises est situé dans un rayon de 30 kilomètres autour d'un point d'interconnexion, l'expéditeur situé le long de la voie ferroviaire d'une compagnie peut confier le transport de ses marchandises à une autre compagnie. L'Office détermine le tarif maximum qu'une compagnie ferroviaire peut exiger pour un service d'interconnexion. Des dispositions semblables s'appliquent pour l'acheminement du trafic vers les terminaux.

De leurs installations ayant un accès direct à une ligne ferroviaire, les deux tiers environ des usagers des services ferroviaires ont signalé avoir accès à une seule ligne; parmi eux, plus de 60 p. 100 sont situés dans les limites de 30 kilomètres d'une interconnexion avec une autre compagnie ferroviaire. La proportion des installations ayant accès à une seule ligne ferroviaire et situées dans les limites de 30 kilomètres d'une interconnexion est la plus élevée en Ontario et au Manitoba et la plus faible en Nouvelle-Écosse et en Alberta. Dans l'ensemble, une plus forte proportion des grands expéditeurs, dont bon nombre exploitent des ressources naturelles et sont situés dans des régions éloignées, avaient accès à un seul chemin de fer et se trouvaient à l'extérieur des limites d'interconnexion.

Des expéditeurs de toutes les régions du Canada se sont prévus des dispositions sur l'interconnexion lesquelles, selon eux, ont eu une incidence favorable.

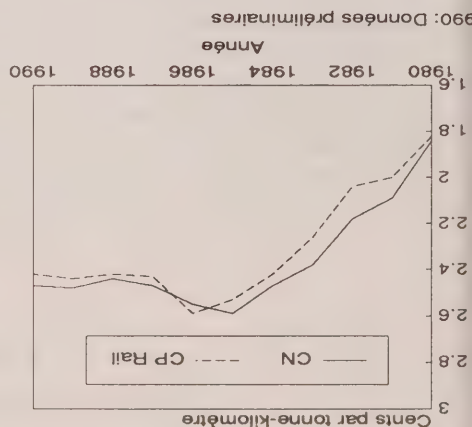
GRAPHIQUE 4.13
Interconnexions par zone - CN et CP Rail



Environ 60 p. 100 des répondants ont dit avoir eu des négociations avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1990 et, de ce pourcentage, 40 p. 100 ont utilisé les possibilités d'interconnexion comme argument dans leur négociations. Un important expéditeur a eu la réflexion suivante : « La possibilité de recourir à l'interconnexion est un avantage pour négocier un contrat. » Étant donné que les grands expéditeurs négocient davantage que les plus petits, il va de soi que ce sont eux qui utilisent le plus l'interconnexion comme argument dans les négociations. L'Office a demandé aux expéditeurs qui ont procédé à l'échange de wagons en 1990 quel avait été leur principal motif. Selon les réponses, les grands expéditeurs le font surtout pour obtenir des conditions plus concurrentielles tandis que les petits tentent ainsi d'obtenir un meilleur itinéraire pour leur trafic. Trois répondants sur cinq ayant procédé à l'échange de wagons en 1990 ont soutenu que l'interconnexion avait eu une incidence positive ou très positive sur leur entreprise. Au moins 50 p. 100 des répondants de chacune des régions ont donné de telles cotes.

Le nombre de wagons échangés entre CN et CP Rail a diminué de 2 p. 100 de 1989 à 1990, ce qui reflète le ralentissement économique général. Illustrant les données sur l'interconnexion en 1989 et 1990, établies à partir de renseignements préliminaires pour 1990 et de données révisées pour 1989, le graphique 4.13 fait bien ressortir cette diminution. L'Office ne possède pas de données sur une base comparable pour les années antérieures. S'il y a eu diminution de l'activité générale d'interconnexion, le nombre de wagons échangés entre CN et CP Rail a,

GRAPHIQUE 4.11
Recettes par tonne-kilomètre - CN et CP Rail



canadiennes transportant plus de 70 p. 100 de leur trafic ferroviaire canadien par contrats ont déclaré des hausses tarifaires moyennes de 0,5 p. 100 seulement. À l'instar de ces derniers, les répondants ayant expédié en 1990 une plus grande partie de leurs marchandises par contrats qu'en 1989 déclarent des augmentations moyennes beaucoup plus faibles que ceux qui ont conservé la même proportion. La grande majorité des entreprises de toutes les tailles et de tous les groupes industriels ont déclaré que leurs tarifs contractuels étaient inférieurs aux tarifs publiés; cela se vérifiait, peu importe le pourcentage de marchandises visées par les contrats avec les compagnies ferroviaires canadiennes. Environ 25 p. 100 des expéditeurs ayant des contrats confidentiels en 1989 et en 1990 ont déclaré que les tarifs de 1990 étaient inférieurs à ceux de 1989, 25 p. 100 n'ont subi aucune modification et 50 p. 100 ont dû accepter une hausse. En proportion, les grands expéditeurs ont été plus nombreux à signaler des tarifs contractuels plus bas que ce ne fut le cas chez les petits, dont bon nombre n'ont subi aucune modification des tarifs. Généralement, le pourcentage de marchandises expédiées par contrats ne change rien à la situation. Par contre, une plus forte proportion des expéditeurs ayant augmenté, entre 1989 et 1990, la part de leur trafic ferroviaire de marchandises acheminées par contrats ont signalé des baisses de tarifs contractuels, ce qui n'a pas été le cas chez les expéditeurs ayant conservé le même pourcentage.

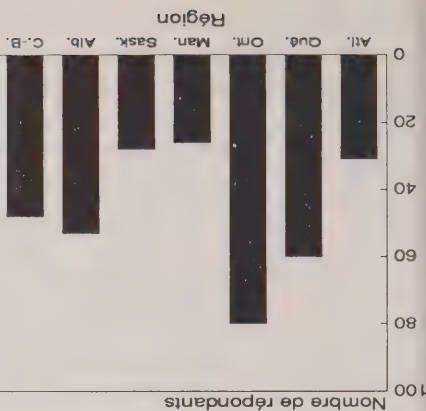
Bien que les réponses de l'enquête révèlent une augmentation moyenne des tarifs ferroviaires de 1,3 p. 100, les recettes moyennes par tonne-kilomètre déclarées par CN et CP Rail ont fléchi en 1990 (graphique 4.11). Le niveau de ces recettes subit l'influence du niveau général des tarifs-marchandises déterminés par la concurrence, mais il dépend aussi énormément de la composition du trafic et de la distance moyenne des trajets. Si, pendant une année donnée, les compagnies ferroviaires transportent une proportion plus faible de marchandises dont le tarif est élevé, les recettes moyennes par tonne-kilomètre tendent à baisser, et une augmentation de la longueur moyenne des trajets aurait le même effet, car les taux par kilomètre, généralement, diminuent lorsque la distance augmente. Au cours de 1990, il y a eu augmentation du volume des marchandises en vrac à tarif relativement bas et une diminution de celles dont le tarif est relativement élevé, par exemple les véhicules automobiles et d'autres produits manufacturés. En outre, la longueur moyenne des trajets a légèrement augmenté. Tous ces facteurs, combinés au jeu de la concurrence, expliquent probablement la diminution des recettes moyennes des compagnies ferroviaires par tonne-kilomètre.

Opinion des expéditeurs

Pour la troisième année de suite, autant les petits, les moyens comme les grands expéditeurs ayant répondu à l'enquête déclarent que les contrats confidentiels sont le facteur qui compte le plus pour obtenir des conditions concurrentielles pour les services ferroviaires. Selon des enquêtes indépendantes menées en Colombie-Britannique et dans les provinces de l'Atlantique, les expéditeurs de ces régions pensent beaucoup de bien des contrats confidentiels. Les données recueillies par l'enquête de l'Office confirment que l'attitude n'est guère différente dans les autres régions du Canada. Un grand nombre de répondants de toutes les régions ont dit que les contrats confidentiels avaient eu une incidence positive en 1990 (graphique 4.12).

Opinion des transporteurs

Les grandes compagnies ferroviaires canadiennes reconnaissent qu'on a largement recouru aux contrats confidentiels dans le nouveau contexte concurrentiel. CP Rail



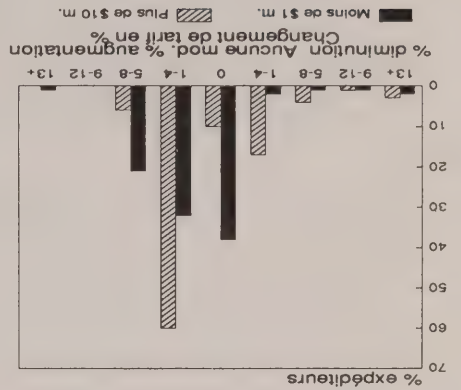
GRAPHIQUE 4.12
Ventilation régionale des expéditeurs estimant que les contrats confidentiels ont une incidence favorable

TABLEAU 4.2
Facteurs importants dans les contrats confidentiels pour les expéditions

Facteur	1990	1989	1988
Concessions tarifaires	1	1	1
Garanties de service	2	3	3
Garanties contre les hausses tarifaires	3	2	2
Garanties relatives à l'équipement	4	4	4
Décharge de magasinage	5	5	5
Clauses d'acheteur le plus favorisé	6	6	6
Marge de crédit	7	7	7

Les contrats confidentiels ont aidé les expéditeurs à contrôler leurs coûts de transport ferroviaire.

GRAPHIQUE 4.10
Modifications de tarifs ferroviaires signalées par les grands et les petits expéditeurs



La proportion des expéditeurs déclarant une hausse de tarifs a été plus élevée dans le secteur de l'énergie, tandis que les diminutions les plus nombreuses ont été déclarées dans celui des produits forestiers, ce qui reflète vraisemblablement la performance économique propre à ces secteurs au cours de l'année.

Comme au cours des deux années précédentes, les expéditeurs ont été invités à décrire la réaction de leur entreprise à une hausse générale des tarifs de marchandises décreée, en 1990, par une compagnie ferroviaire canadienne. Ceux qui ont affirmé qu'ils absorbaient la hausse ont subi une augmentation moyenne des tarifs ferroviaires six fois plus élevée que ceux qui ont dit avoir réussi à négocier une réduction, ce qui s'avère particulièrement vrai chez les usagers de taille moyenne ou petite. En règle générale, les répondants qui ont déclaré avoir été en négociations en 1990 avec les compagnies ferroviaires canadiennes ont subi des augmentations tarifaires moyennes plus faibles que ceux qui se sont abstenus.

Les contrats confidentiels ont assurément eu une incidence sur les modifications tarifaires auxquelles ont eu à faire face les expéditeurs. La proportion des répondants qui signalaient une diminution des tarifs ferroviaires est quatre fois plus élevée chez ceux qui ont des contrats que chez les autres, et l'augmentation moyenne des tarifs est moitié moins forte pour ceux qui ont des contrats que pour les autres. Les expéditeurs ayant des contrats avec les compagnies ferroviaires

Expéditeurs et contrats confidentiels

Les expéditeurs ont continué d'acheminer une plus grande partie de leur trafic par contrats confidentiels et ces contrats sont, pour eux, le plus important élément de concurrence.

Selon l'enquête de l'Office auprès des expéditeurs, en 1990, ceux-ci ont continué à utiliser de plus en plus les contrats confidentiels, car un plus grand nombre de répondants ont déclaré en avoir conclu. La proportion atteint 61 p. 100 chez ceux qui ont expédié des marchandises par voie ferrée. Même si des expéditeurs de toutes les tailles avaient des contrats, c'était plus souvent le cas chez les plus importants; 90 p. 100 des plus grands utilisateurs de chemin de fer ayant répondu à l'enquête ont signalé avoir des contrats confidentiels avec les compagnies canadiennes en 1990. Des expéditeurs de tous les groupes industriels ont déclaré avoir des contrats, mais ceux de quatre secteurs d'activité - produits alimentaires, bois, produits chimiques, papiers et produits connexes - représentaient près des deux tiers des répondants avec des contrats confidentiels.

Pour la troisième année consécutive, les expéditeurs ayant des contrats confidentiels ont signalé, dans leurs réponses à l'enquête de l'Office, un accroissement de la proportion de leurs marchandises expédiées par rail en vertu de ces contrats. La proportion moyenne signalée pour 1990 est supérieure à 70 p. 100 alors qu'elle était de 65 p. 100 en 1989 et de 60 p. 100 en 1988. Il s'agit de moyennes non pondérées, établies à partir des réponses reçues à l'enquête menée auprès des expéditeurs; il ne faut pas les confondre avec les estimations des compagnies ferroviaires évoquées précédemment. Pour les expéditeurs de toute taille, la proportion des marchandises visées par un contrat peut varier entre moins de 10 et plus de 90 p. 100, mais, en règle générale, les proportions sont plus élevées chez les expéditeurs les plus importants ayant répondu à l'enquête. La proportion moyenne ne varie pas beaucoup d'une industrie à l'autre, mais la plus élevée est observée dans les secteurs des produits chimiques et des papiers et produits connexes.

Dans l'ensemble, quelque 35 p. 100 des répondants affirment avoir expédié une plus grande partie de leur fret ferroviaire par contrat, par rapport à 1989, et la proportion tend à augmenter avec la taille de l'expéditeur. Seulement 3 p. 100 des répondants ont déclaré que le pourcentage de leurs expéditions ferroviaires visées par un contrat avait diminué en 1990. Les expéditeurs des secteurs des mines et carrières, des forages pétroliers, des produits raffinés du pétrole et ceux du charbon ainsi que les grossistes sont au nombre de ceux qui ont déclaré avoir expédié une plus forte proportion de leurs marchandises en vertu de contrats. Les répondants ayant déclaré que leur proportion avait augmenté en 1990 figurent aussi parmi ceux dont le volume total de fret ferroviaire a été à la hausse. Dans cette catégorie, il y a en deux fois plus de répondants ayant indiqué un volume de fret ferroviaire à la hausse qui ont signalé avoir transféré du trafic du camion au train pendant l'année que ce ne fut le cas pour ceux dont le trafic est demeuré inchangé. Ils ont aussi été relativement plus nombreux à avoir des contrats qui expiraient pendant l'année, lesquels ont été renouvelés avec des modifications.

En négociant ou en renégociant des contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires canadiennes en 1990, la plupart des usagers du rail ont dit que les concessions tarifaires étaient ce qu'ils cherchaient le plus à obtenir, facteur suivi par les garanties relatives à l'équipement. Ce classement ne varie guère en fonction de l'importance de l'usager, mais il faut noter que les petits expéditeurs insistent plus que la moyenne sur les garanties relatives à l'équipement.

Produits transportés par contrats confidentiels

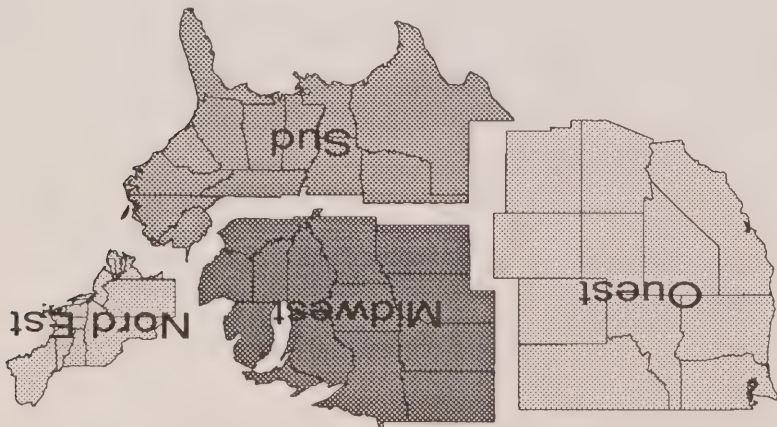
en Saskatchewan sont jumelés à des destinations situées aux États-Unis, surtout dans le Midwest. D'autre part, les points d'origine situés au Manitoba et dans le Canada atlantique sont, proportionnellement, jumelés moins souvent à des destinations américaines. De plus, le Canada central est indiqué comme point de destination la moitié du temps avec des points d'origine situés dans le Sud et le Midwest américains. La forte présence de CP Rail dans l'Ouest est attestée une fois de plus, car le tiers de ses résués indiquent l'Ontario comme point d'origine et la Colombie-Britannique ou l'Alberta comme lieu de destination, alors que la proportion n'est que du cinquième dans le cas de CN. Quant aux autres transporteurs, leur proportion de jumelage entre des points d'origine et de destination situés au Canada a été de 9 p. 100 en 1990, ce qui est bien inférieur à la moyenne de 67 p. 100 de l'ensemble des compagnies ferroviaires. Presque tous les résués de cette catégorie qui donnent des points d'origine situés au Canada, à l'Ouest de l'Ontario, indiquent uniquement des destinations américaines. Les quatre cinquièmes de ces destinations sont situées dans l'Ouest ou dans le Midwest. De manière analogue, pour ce même groupe de transporteurs, les régions du Sud et du Nord-Est américains figurent dans 60 p. 100 comme destination dans les résués indiquant des points d'origine situés à l'est du Manitoba.

En 1990, les produits des industries de la chimie, des pâtes et papiers, du bois d'œuvre, de l'alimentation et du pétrole représentaient la majeure partie des marchandises visées par les contrats confidentiels. Ce sont les mêmes cinq catégories qu'en 1989, sauf que leur classement par ordre de fréquence diffère. Un nombre beaucoup plus grand de contrats contient les produits chimiques et/ou les pâtes et papiers, tandis que l'augmentation du nombre de contrats de bois d'œuvre n'a été que marginale.

Il y a eu beaucoup plus de contrats de bois d'œuvre expédié de la Colombie-Britannique que pour toute autre combinaison produit-région. Les produits chimiques de l'Ontario, les pâtes et papiers du Québec et les produits alimentaires de l'Ontario viennent ensuite par ordre d'importance.

Plus du quart des contrats portant sur les produits chimiques de l'Ontario indiquent une destination américaine. Quant aux contrats visant les pâtes et papiers, 96 p. 100 des points d'origine sont situés au Canada, surtout au Québec et en Ontario, mais 45 p. 100 des destinations sont américaines. Environ 40 p. 100 des résués de contrat sur le transport du bois de la Colombie-Britannique indiquent des destinations américaines, dont la moitié dans le Nord-Est, et 20 p. 100, des destinations ontariennes présument vers des centres de redistribution. Parmi les autres importants jumelages expédition-destination, notons les produits chimiques expédiés d'Alberta et de Saskatchewan vers l'Ouest des États-Unis et le Midwest, les produits chimiques américains en Ontario, le bois d'œuvre de l'Alberta vers l'Ontario et le Québec, probablement vers des centres de redistribution, les produits alimentaires américains destinés à l'Ontario, au Québec et au nord-est des États-Unis et, enfin, les produits pétroliers et houillers de l'Ontario et de la Saskatchewan expédiés vers le Nord-Est et le Midwest américains.

Régions majeures des États-Unis



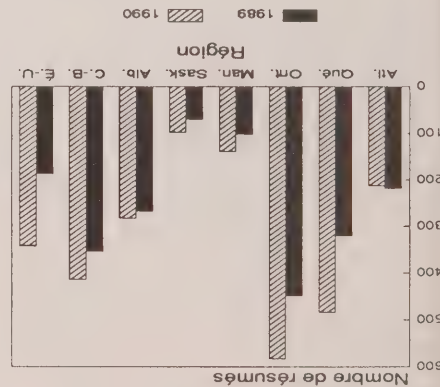
Tout comme CP Rail, CN a déposé des contrats indiquant des points d'origine situés dans toutes les régions du pays et aux États-Unis, mais on remarque entre eux d'importantes différences dans la répartition régionale (graphiques 4.8 et 4.9). Les provinces de l'Atlantique sont plus souvent répertoriées dans les contrats de CN que dans ceux de CP Rail, ce qui s'explique par l'importance relative des deux réseaux dans la région. En 1990, CN a aussi devancé CP Rail pour la proportion des résumés de contrat comportant des points d'origine situés au Québec et aux États-Unis. Par ailleurs, la proportion des points d'origine situés en Ontario est plus forte dans les contrats de CP Rail. Quant aux résumés de contrat des autres transporteurs, ils contiennent la majorité des points d'origine situés aux États-Unis, l'importance relative des régions canadiennes ayant diminué de 10 p. 100 en 1990 pour s'établir à 48 p. 100 pour l'ensemble de leurs résumés. La plupart viennent de compagnies ferroviaires américaines qui déposent des résumés auprès de l'Office.

Plus de la moitié des points d'origine identifiées dans ces résumés sont en Ontario. Quant aux points de destination indiqués dans les résumés des contrats confidentiels, toutes les régions du pays et des États-Unis sont plus uniformément représentées qu'elles ne le sont pour les points d'origine. Ainsi, le Canada central représentait seulement le tiers des destinations et les États-Unis figuraient dans 23 p. 100 des résumés comme point de destination. Selon les points de destination situés au Canada, la répartition régionale des résumés n'a guère changé entre 1989 et 1990. Pour ce qui est des destinations américaines, la région qui vient au deuxième rang, le Nord-Est, a augmenté sa représentation en 1990, comblant l'écart avec la région qui la précède, le Midwest. Comme dans le cas des points d'origine, les points de destination situés dans l'ouest du Canada sont plus nombreux pour CP Rail, tandis que c'est CN qui domine dans le Canada atlantique. Plus de 40 p. 100 des destinations américaines de CN se trouvent dans le Nord-Est, alors que ce pourcentage est légèrement supérieur à 25 p. 100 pour CP Rail. Enfin, les autres transporteurs indiquent des régions canadiennes dans la moitié de leurs résumés de contrats confidentiels et les quatre régions américaines sont bien représentées.

Les jumelages de points d'origine et de destination situés au Canada figurant dans les résumés des contrats confidentiels représentaient 67 p. 100 de tous les jumelages en 1990, alors que la proportion était de 70 p. 100 en 1989. Plus de 30 p. 100 des cas concernent des jumelages Canada-Etats-Unis. Si on étudie les points d'origine canadiens jumelés à des destinations américaines, près de 40 p. 100 des points situés

GRAPHIQUE 4.8

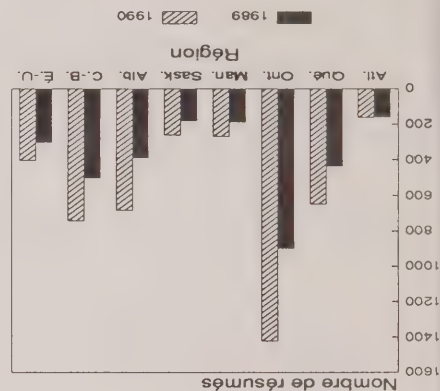
Points d'origine répertoriés dans les résumés de contrat de CN



Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat. Par conséquent, le nombre de points d'origine est supérieur à celui de contrats.

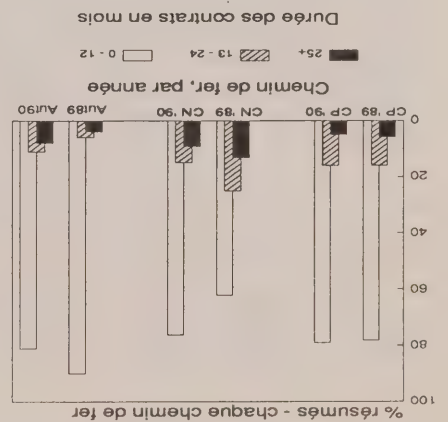
GRAPHIQUE 4.9

Points d'origine répertoriés dans les résumés de contrat de CP Rail

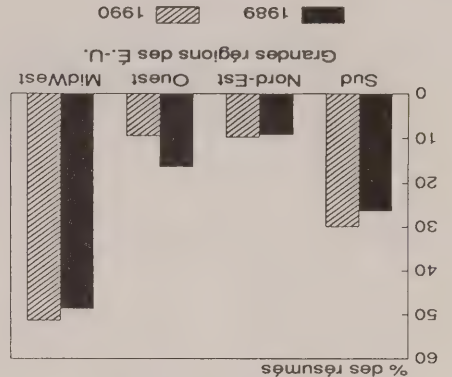


Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat. Par conséquent, le nombre de points d'origine est supérieur à celui de contrats.

GRAPHIQUE 4.6
Durée des contrats confidentiels déposés
en 1989 et 1990



GRAPHIQUE 4.7
Pourcentage des points d'origine situés aux
Etats-Unis par grande région



Nota : Lorsqu'un contrat prévoit plus d'un lieu d'origine ou de destination, un point d'origine est compté pour chaque jumelage origine-destination contenu dans le contrat.

Répartition régionale des contrats

En 1990, il y a eu une diminution marquée du nombre de contrats à reconduction tacite, c'est-à-dire ceux dont les conditions sont automatiquement reconduites après la date d'expiration prévue, à moins qu'une des deux parties n'avise l'autre qu'elle mettra fin à l'entente. En effet, seulement 9 p. 100 de tous les nouveaux contrats déposés en 1990 étaient de cette nature, alors que la proportion était de 25 p. 100 en 1989. À CN, la proportion des contrats à reconduction tacite a été de moitié inférieure à celle de 1989. Quant à CP Rail, moins de 5 p. 100 de ses contrats signés en 1990 comportaient une clause de reconduction tacite. Encore une fois, ce phénomène peut s'expliquer par les incertitudes soulevées par la récession.

En 1990, il y a eu une diminution marquée du nombre de contrats à reconduction tacite, c'est-à-dire ceux dont les conditions sont automatiquement reconduites après la date d'expiration prévue, à moins qu'une des deux parties n'avise l'autre qu'elle mettra fin à l'entente. En effet, seulement 9 p. 100 de tous les nouveaux contrats déposés en 1990 étaient de cette nature, alors que la proportion était de 25 p. 100 en 1989. À CN, la proportion des contrats à reconduction tacite a été de moitié inférieure à celle de 1989. Quant à CP Rail, moins de 5 p. 100 de ses contrats signés en 1990 comportaient une clause de reconduction tacite. Encore une fois, ce phénomène peut s'expliquer par les incertitudes soulevées par la récession.

Le nombre de contrats confidentiels déposés chaque année au Canada a progressé, en moyenne, au rythme impressionnant de 79 p. 100 par année depuis 1988, première année où ces contrats sont devenus légaux. À titre de comparaison, les États-Unis autorisent ces contrats depuis 1980 et la progression annuelle moyenne a été de 66 p. 100 entre 1980 et le premier trimestre de 1989. Selon l'Association of American Railroads, les contrats confidentiels portent sur environ 60 p. 100 du fret ferroviaire aux États-Unis. Au Canada, CN et CP Rail estimaient que, en 1990, environ 70 p. 100 de leurs recettes tirées d'autres sources que le transport du grain provenaient du transport de marchandises régi par des contrats confidentiels.

Pour ce qui est des points d'origine déclarés dans les résumés de contrats confidentiels, la répartition régionale de 1990 est très semblable à celle de 1989. Des points d'origine situés au Canada figurent dans 87 p. 100 des nouveaux contrats déposés, et les points d'origine situés aux États-Unis constituent les 13 p. 100 restants. La proportion du Canada atlantique comme point d'origine a légèrement diminué par rapport à 1989. Pour toutes les autres régions, les chiffres sont presque identiques à ceux de 1989, et les points d'origine situés au Canada central sont répertoriés dans plus de 40 p. 100 des résumés.

Afin de mieux illustrer les points d'origine et de destination du trafic ferroviaire transfrontalier acheminé aux termes de contrats confidentiels, les États-Unis ont été divisés en quatre grandes régions, comme le montre la carte à la page suivante. Les régions du Sud et du Midwest englobent une proportion encore plus forte des points d'origine situés aux États-Unis que les 75 p. 100 de 1989 (graphique 4.7).

D'autres marchandises importantes, telles que la pâte à papier, les copeaux de bois, le papier journal et le gypse, qui représentent environ 10 p. 100 du trafic total, ont généré, en 1990, un volume d'activités comparable à celui de l'année antérieure, avec seulement quelques augmentations ou diminutions qui se sont compensées les unes les autres.

Il y a eu d'autres marchandises qui ont connu une diminution du trafic de plus d'un demi-million de tonnes en 1990 : le minerai et les concentrés de fer, la ferraille, la pierre à chaux, le carburant diesel, le groupe des gaz raffinés et transformés, les bases inorganiques, les alcools et dérivés, le groupe formé par l'orge, l'avoine et le colza. Des grèves prolongées dans les aciéries ontariennes ont entraîné une diminution de plus de 1,5 million de tonnes du trafic de minerai et de concentrés de fer et de plus d'un demi-million de tonnes de ferraille. En 1990, le transport de pierre à chaux a diminué de 0,75 million de tonnes à cause d'un ralentissement dans la construction de routes. La diminution a été de 0,5 million de tonnes pour le carburant diesel, mais ce recul a été largement compensé par une augmentation dans le transport de mazout. La baisse a été de plus de 0,5 million de tonnes pour l'orge, l'avoine et le colza, qui représentent environ 5 p. 100 du trafic.

De nombreuses marchandises sont acheminées par les services intermodaux de ces compagnies, le tout générant une partie appréciable des recettes et du volume de fret de CN et de CP Rail. En termes de volume, ce type de transport vient au troisième rang pour les compagnies ferroviaires. Ces dernières années, celles-ci ont beaucoup investi pour moderniser leurs services intermodaux. En 1990, ce type de trafic a néanmoins diminué de 3,1 p. 100 : diminution de volume de 9,2 p. 100 à CN et augmentation de 2,9 p. 100 à CP Rail. La baisse accusée par CN découle principalement d'une diminution des marchés des États-Unis et des importations de l'Est, destinées au Canada central, ainsi que d'une baisse du trafic du Québec vers les États-Unis. La diminution du trafic vers le Canada central semble refléter la récession qui sévit actuellement dans cette région. La croissance du trafic intermodal de CP Rail, en 1990, est imputable aux expéditions américaines vers le Québec.

Concurrence

Contrats confidentiels

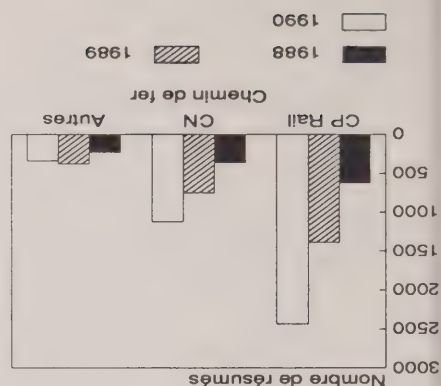
Le recours aux contrats confidentiels, toujours prisés des expéditeurs et des compagnies ferroviaires, a encore augmenté de façon significative en 1990.

Dépôt de contrats

Les nouveaux contrats ont augmenté de 54 p. 100 par rapport à 1989 :

3 900 contrats ont été signés au cours de l'année. CP Rail a fait passer sa part à 62 p. 100 des contrats déposés et la part de CN s'établit à 29 p. 100. Les 9 p. 100 restants ont été déposés par les transporteurs suivants : CSX Transportation, Burlington Northern, Norfolk and Western, Wisconsin Central, Consolidated Rail Corporation, Algoma Central, Southern Railway Company et le Chemin de fer QNS&L. Ces transporteurs ont déposé 11 p. 100 de contrats de moins en 1990, tandis que le nombre de contrats déposés par CP Rail a augmenté de 75 p. 100 et celui de CN, de presque 50 p. 100 (graphique 4.5).

GRAPHIQUE 4.5
Nombre de résumés de contrats
confidentiels déposés par transporteur



(suite de la p. 55)

importantes en 1990 que l'année précédente. Pour les deux compagnies, les exportations provenant de la Saskatchewan ont été largement supérieures à celles de 1989. Les expéditions de grain de CP Rail en provenance du Manitoba et de la Saskatchewan, acheminées vers les ports d'exportation de l'Est, ainsi que les expéditions de la Saskatchewan vers les ports d'exportation de l'Ouest, ont été plus élevées qu'en 1989.

Au cours des vingt dernières années, la composition du trafic ferroviaire a changé considérablement. Les mouvements de marchandises en vrac en l'occurrence, le charbon, la potasse, le bois d'œuvre, le soufre, les copeaux de bois, le gypse, ainsi que ceux de pâte à papier et de papier journal, ont crû au point où ils représentaient la moitié du trafic total, si l'on exclut les expéditions de grain régies par des dispositions législatives particulières. La majeure partie de ce trafic de marchandises en vrac est destinée aux marchés d'outre-mer et aux États-Unis. Les graphiques 4.3 et 4.4 montrent, pour CN et CP Rail respectivement, les tendances des expéditions de certaines marchandises importantes entre 1988 et 1990.

Le charbon est demeuré, et de loin, le produit avec le plus fort volume, tant pour CN que pour CP Rail, car il a constitué 20 p. 100 de tout le trafic en 1990. CP Rail a subi une baisse de plus de 2 p. 100 du volume transporté de ce produit et CN, une diminution de 1 p. 100. Des problèmes de négociation avec l'industrie sidérurgique japonaise et une grève d'environ un mois chez BC Rail ont été les principales causes de cette légère diminution.

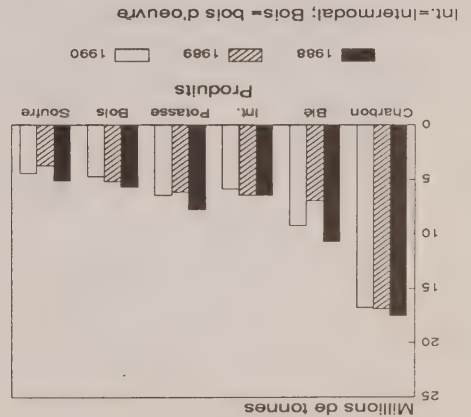
Le transport du blé a augmenté de 44 p. 100 au cours de 1990, mais cette progression n'a permis de récupérer que les deux tiers de la baisse survenue en 1989, année où les expéditions ont chuté en raison de la sécheresse de 1988. CP Rail, qui a davantage souffert des effets de cette sécheresse que CN, a aussi enregistré la plus forte reprise de son trafic de blé en 1990. La compagnie a transporté 4 millions de tonnes de blé de plus en 1990, alors que la différence n'a été que d'un peu plus de 2 millions de tonnes pour CN.

Les expéditions de potasse ont augmenté de 6 p. 100, CP Rail s'appropriant la majeure partie de cette croissance. Cette dernière est attribuable à une augmentation des ventes d'outre-mer et aux États-Unis causée par une légère augmentation de la consommation mondiale. En 1990, le trafic à destination des États-Unis et de pays d'outre-mer a été de 10 p. 100 plus important qu'en 1989. Si les deux compagnies ont connu un accroissement de ce trafic, c'est CP Rail qui a transporté la plus grande partie du volume supplémentaire de 1990.

Les expéditions de bois d'œuvre ont encore diminué en 1990, ce qui s'explique principalement par la faiblesse du secteur du bâtiment en Amérique du Nord et, dans une moindre mesure, par l'appréciation du dollar canadien. CN, qui, par le passé, a toujours transporté beaucoup plus de bois d'œuvre que CP Rail, a vu son trafic diminuer de 9 p. 100 comparativement à 4 p. 100 pour CP Rail. Pour les deux compagnies, le recul a été plus marqué, sur le marché intérieur, dans les expéditions vers le Canada central. CP Rail a néanmoins enregistré une certaine croissance de ses expéditions vers les États-Unis.

Le transport de soufre a été nettement relancé en 1990, avec une croissance de plus de 20 p. 100 par rapport à 1989. L'augmentation a été du même ordre pour les deux transporteurs en 1990. Environ les deux tiers de l'accroissement s'expliquent par la hausse de la demande aux États-Unis et le dernier tiers, par les exportations de l'Ouest.

GRAPHIQUE 4.3
Marchandises transportées par CN, par
groupe de produits



GRAPHIQUE 4.4
Marchandises transportées par CP Rail, par
groupe de produits

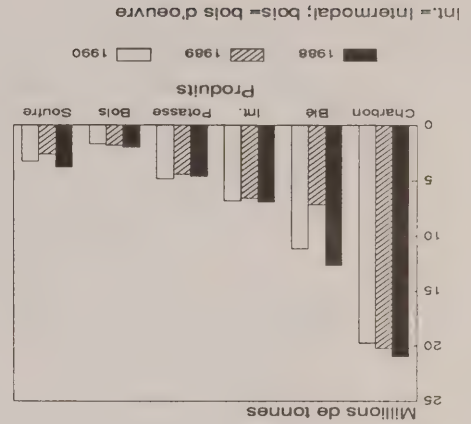


TABLEAU 4.1 (suite)

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
CANADA ATLANTIQUE	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 10 millions de tonnes	1990 - 10,7 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> gypse, 41 %; expédié par les ports de l'Atlantique potasse, 15 %; expédiée par les ports de l'Atlantique charbon, 9 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse 	<ul style="list-style-type: none"> gypse, 47 %; expédié par les ports de l'Atlantique potasse, 15 %; expédiée par les ports de l'Atlantique charbon, 9 %; expédié et livré en Nouvelle-Écosse
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> augmentation de 8 % de l'ensemble des marchandises expédiées augmentation de 22 % du gypse augmentation de 58 % du charbon 	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 6,1 millions de tonnes	1990 - 4,4 millions de tonnes
charbon, 10 %	charbon, 23 %
IMPORTATIONS - Parts des principaux produits	
1980 - 11,8 millions de tonnes	1990 - 17,5 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec conteneurs sur wagons-plats, 75 % importations de l'Ouest - 1,2 million de tonnes plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec phosphate minéral, 67 % conteneurs sur wagons-plats, 17 % E.-U. - 8,9 millions de tonnes 37 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 32 % réexporté aux États-Unis par rail conteneurs sur wagons-plats, 5 % moteurs de véhicules motorisés, 9 % 	<ul style="list-style-type: none"> plus de 80 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec conteneurs sur wagons-plats, 95 % importations de l'Ouest - 2,2 millions de tonnes plus de 80 % du trafic, exception faite du phosphate minéral, destiné à l'Ontario et au Québec phosphate minéral, 48 % conteneurs sur wagons-plats, 41 % E.-U. - 13 millions de tonnes 48 % du trafic destiné à l'Ontario et au Québec, 28 % réexporté aux États-Unis par rail conteneurs sur wagons-plats, 10 % moteurs de véhicules motorisés, 4 %
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> augmentation de 49 % de l'ensemble du trafic des importations 	
EXPORTATIONS - Parts des principaux produits	
1980 - 91,3 millions de tonnes	1990 - 113,3 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> ports de la côte ouest, 35 millions de tonnes E.-U., 30,8 millions de tonnes charbon, 20 % blé, 22 % 	<ul style="list-style-type: none"> ports de la côte ouest, 58,5 millions de tonnes E.-U., 34,4 millions de tonnes charbon, 31 % blé, 17 %

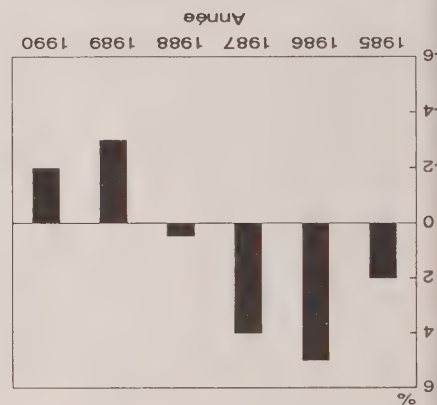
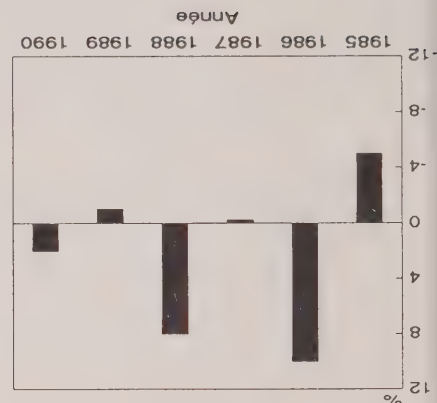
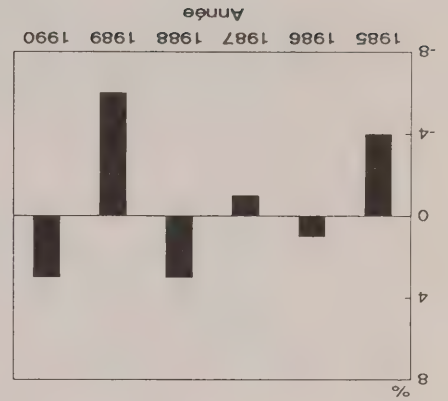
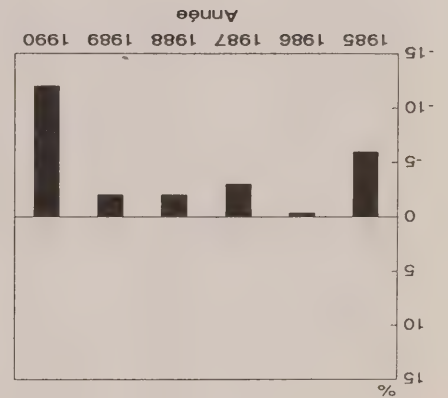


TABLEAU 4.1 (suite)

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
ONTARIO	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 44,8 millions de tonnes	1990 - 29,7 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • minerais de nickel et de cuivre, 12 % • pâte à papier, 3 % • papier journal, 3 % • 78 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 64 %, vers des destinations ontariennes • 15 % du trafic exporté par rail aux États-Unis 	<ul style="list-style-type: none"> • vaste gamme de produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • minerais de nickel et de cuivre, 11 % • pâte à papier, 4 % • papier journal, 4 % • 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes et 55 %, vers des destinations ontariennes • 25 % du trafic exporté par rail aux États-Unis
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> • diminution de 34 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse marquée pour les minerais de fer, de nickel et de cuivre, le bois à pâte en billes, le carburant diesel et la pierre à chaux 	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 35 millions de tonnes	1990 - 30 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • 13 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • charbon, 7 % • minerais de nickel et de cuivre, 16 % 	<ul style="list-style-type: none"> • 12 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • charbon, 15 % • minerais de nickel et de cuivre, 11 %
QUÉBEC	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 17,6 millions de tonnes	1990 - 16,2 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • 6 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • papier journal, 13 % • copeaux de bois, 10 % • 68 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • 25 % du trafic exporté par rail aux États-Unis 	<ul style="list-style-type: none"> • 8 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • papier journal, 15 % • copeaux de bois, 7 % • 52 % des marchandises expédiées vers des destinations canadiennes • 41 % du trafic exporté par rail aux États-Unis
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> • diminution de 8 % de l'ensemble du trafic, avec une baisse répartie sur de nombreux produits 	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 16,6 millions de tonnes	1990 - 14 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • copeaux de bois, 11 % • sel ordinaire, 3 % 	<ul style="list-style-type: none"> • 5 produits dont la livraison dépasse 500 000 tonnes • copeaux de bois, 9 % • sel ordinaire, 6 %



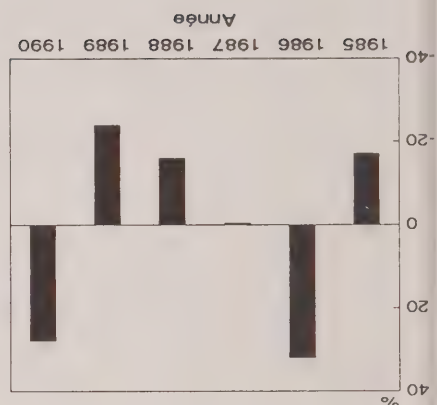
Marchandises provenant du Québec (pourcentage de variation annuelle)



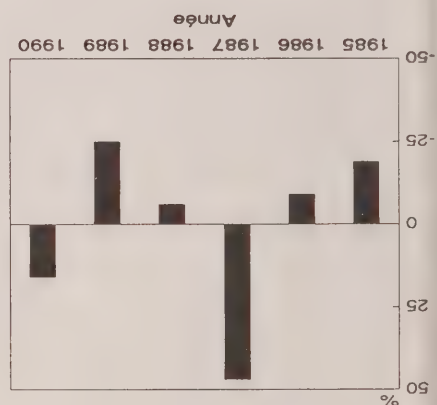
Marchandises provenant de l'Ontario (pourcentage de variation annuelle)

TABLEAU 4.1 (suite)

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
SASKATCHEWAN	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 29,5 millions de tonnes	1990 - 28,2 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • blé, 44 %; 25 % expédié par les ports de la côte ouest, 75 % par les ports canadiens de l'Est • potasse, 37 %; 33 % exporté par les ports de la côte ouest et 56 % vers les États-Unis • charbon, 2 %; expédié surtout vers le Manitoba 	<ul style="list-style-type: none"> • blé, 37 %; 55 % expédié par les ports de la côte ouest, 44 % par les ports canadiens de l'Est et 1 % vers les États-Unis • potasse, 34 %; 39 % exporté par les ports de la côte ouest et 38 % vers les États-Unis • charbon, 6 %; expédié surtout vers l'Ontario
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 2,8 millions de tonnes	1990 - 2,5 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • fer et acier, 5 % 	<ul style="list-style-type: none"> • fer et acier, 19 %
MANITOBA	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 9,4 millions de tonnes	1990 - 8,2 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • blé, 28 %; 96 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est • orge, 6 %; 78 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est 	<ul style="list-style-type: none"> • blé, 44 %; 98 % exporté, surtout par les ports canadiens de l'Est • orge, 11 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> • diminution de 13 % du trafic dans l'ensemble, surtout à cause de la diminution des expéditions de pierre à chaux broyée • augmentation de 37 % du blé • augmentation de 53 % de l'orge 	
Marchandises livrées - Parts des principaux produits	
1980 - 5,5 millions de tonnes	1990 - 3,7 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 8 % 	<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 13 %



Marchandises provenant du Manitoba (pourcentage de variation annuelle)



Marchandises provenant de la Saskatchewan (pourcentage de variation annuelle)

TABLEAU 4.1 (suite)

MOUVEMENTS DU TRAFIC PAR RÉGION	
COLOMBIE-BRITANNIQUE	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 24,2 millions de tonnes	1990 - 36,0 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 39 %; 93 % expédié par les ports de la côte ouest • bois d'œuvre, 14 %; 66 % vers les États-Unis • copeaux de bois, 15 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (86 %) 	<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 67 %; 92 % expédié par les ports de la côte ouest • bois d'œuvre, 12 %; 67 % vers les États-Unis • copeaux de bois, 7 %; surtout à l'intérieur de la C.-B. (83 %)
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> • augmentation de 48 % de l'ensemble du trafic • augmentation de 153 % du charbon • augmentation de 23 % du bois d'œuvre • diminution de 34 % des copeaux de bois 	Marchandises livrées - Parts des principaux produits
1980 - 13,7 millions de tonnes	1990 - 9,3 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • copeaux de bois, 23 % • bases inorganiques, 3 % (ammoniac anhydre et soude caustique) 	<ul style="list-style-type: none"> • copeaux de bois, 22 % • bases inorganiques, 8 % (ammoniac anhydre et soude caustique)
ALBERTA	
Marchandises expédiées - Parts des principaux produits	
1980 - 33,9 millions de tonnes	1990 - 37,9 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 21 %; 63 % expédié par les ports de la côte ouest, 23 % vers l'Ontario • soufre, 22 %; 70 % expédié outre-mer • blé, 12 %; 89 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest 	<ul style="list-style-type: none"> • charbon, 23 %; 79 % expédié par les ports de la côte ouest, 21 % vers l'Ontario • soufre, 15 %; 79 % expédié outre-mer • blé, 12 %; 92 % exporté, surtout par les ports de la côte ouest
Tendances 1980-1990	
<ul style="list-style-type: none"> • augmentation de 12 % de l'ensemble du trafic • augmentation de 20 % du charbon • diminution de 22 % du soufre • diminution de 16 % du blé • forte augmentation du trafic des produits pétrochimiques 	Marchandises livrées - Parts des principaux produits
1980 - 10,2 millions de tonnes	1990 - 7 millions de tonnes
<ul style="list-style-type: none"> • phosphate minéral, 16 % • pierre à chaux broyée, 8 % 	<ul style="list-style-type: none"> • phosphate minéral, 13 % • pierre à chaux broyée, 10 %

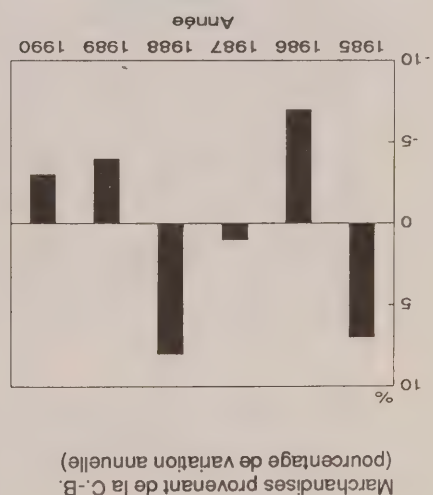
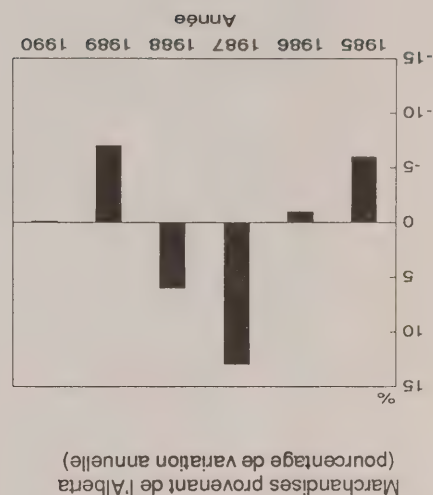


TABLEAU 4.1 (suite)

En 1980, les deux compagnies ferroviaires ont transporté en tout 181,5 millions de tonnes de marchandises, la part de CN s'établissant à 55 p. 100. En 1990, le volume était passé à 184,4 millions de tonnes et la part de CN, à 56 p. 100.

Si la progression n'a été que de 1,6 p. 100 en 10 ans, les caractéristiques du trafic ont passablement évolué. Des gains importants ont été enregistrés dans le trafic en provenance de la Colombie-Britannique et de l'Alberta ainsi que dans les importations d'origine américaine, mais cette croissance s'est accompagnée d'un déclin du trafic provenant de l'Ontario. Une croissance de 67 p. 100 dans les exportations de l'Ouest a compensé le recul enregistré sur presque tous les autres fronts.

En comparant 1990 à 1980...

... la part de marché détenu par CN a augmenté dans l'Atlantique, au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique ainsi que pour le trafic d'origine américaine

... et

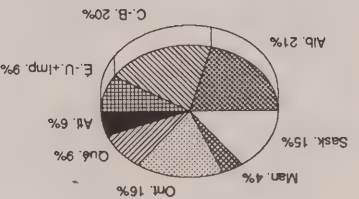
... la part de marché détenu par CP Rail a augmenté en Ontario, au Manitoba et en Saskatchewan, ainsi que pour les importations de l'Est et de l'Ouest.

PART DE MARCHÉ DE CN ET DE CP RAIL PAR RÉGION D'ORIGINE DES MARCHANDISES (en millions de tonnes)							
				1980	1982	1984	1986
Atlantique	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	10,0	10,0	8,2	10,1	10,1	10,9	11,3
	77 %	78 %	79 %	81 %	83 %	82 %	84 %
	23 %	22 %	21 %	19 %	17 %	18 %	16 %
Québec	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	17,6	15,2	17,1	16,6	16,6	16,8	15,7
	71 %	73 %	74 %	75 %	77 %	78 %	80 %
	29 %	27 %	26 %	25 %	23 %	22 %	20 %
Ontario	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	44,8	32,2	38,4	36,0	36,0	34,3	33,6
	58 %	59 %	54 %	56 %	54 %	56 %	55 %
	42 %	41 %	46 %	44 %	44 %	44 %	45 %
Manitoba	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	9,4	8,4	9,0	9,9	9,9	8,4	6,4
	60 %	54 %	54 %	53 %	53 %	55 %	56 %
	40 %	46 %	46 %	47 %	45 %	44 %	46 %
Saskatchewan	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	29,5	28,1	32,2	23,6	32,6	24,4	28,2
	54 %	46 %	50 %	52 %	50 %	50 %	48 %
	46 %	54 %	50 %	48 %	50 %	50 %	52 %
Alberta	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	33,9	33,8	36,6	34,0	40,8	37,9	37,9
	60 %	58 %	65 %	66 %	65 %	67 %	66 %
	40 %	42 %	35 %	34 %	35 %	33 %	34 %
C.-B.	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	24,2	24,4	35,8	35,6	38,5	36,9	36,0
	31 %	31 %	40 %	44 %	39 %	37 %	38 %
	69 %	69 %	60 %	56 %	61 %	63 %	62 %
Importations							
Ports de l'Est	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	1,7	1,8	2,8	2,7	2,8	2,6	2,3
	69 %	49 %	61 %	47 %	52 %	56 %	55 %
	31 %	51 %	39 %	53 %	48 %	44 %	45 %
Ports de l'Ouest	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	1,2	1,0	1,4	1,8	2,4	2,4	2,2
	83 %	78 %	84 %	58 %	54 %	57 %	52 %
	17 %	22 %	16 %	42 %	46 %	43 %	48 %
États-Unis	CP	CN	%	1980	1982	1984	1986
	8,9	9,9	11,2	11,5	12,1	12,1	13,0
	20 %	46 %	49 %	44 %	52 %	53 %	52 %
	80 %	54 %	51 %	56 %	48 %	47 %	48 %

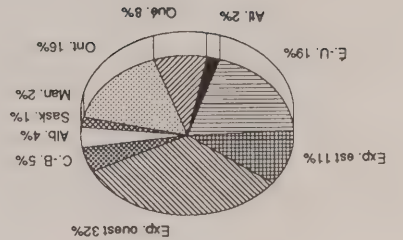
TABLEAU 4.1
Trafic ferroviaire - aperçu régional et historique

Les données sur le volume et la nature du trafic expédié à partir ou à destination de chacune des régions du Canada par les deux principales compagnies ferroviaires, CN et CP Rail, sont présentées au tableau suivant, qui fait ressortir l'évolution des caractéristiques du trafic et de la part du marché au cours de la décennie écoulée.

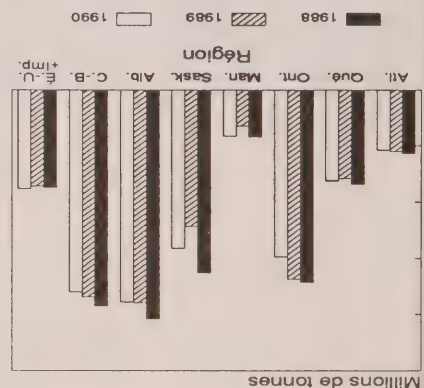
VOLUME DU TRAFIC (en millions de tonnes)									
MARCHANDISES EXPÉDIÉES (% par région)									
MARCHANDISES LIVRÉES (% par région)									
Atlantique									
6	6	6	5	5	5	5	5	5	5
Québec									
9	9	9	10	9	9	9	9	9	9
Ontario									
16	16	20	25	20	20	20	20	17	18
Manitoba									
4	5	5	5	5	5	5	4	4	4
Saskatchewan									
15	16	17	16	16	13	16	13	16	13
Alberta									
21	19	21	19	19	19	20	20	19	21
Colombie-Britannique									
20	13	15	18	20	19	20	19	20	20
Importations : ports de l'Est									
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Importations : ports de l'Ouest									
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Importations : États-Unis									
7	5	6	6	6	6	6	6	6	7
Exportations : États-Unis									
19	17	22	24	28	31	30	32	32	19
Exportations : ports de l'Ouest									
11	14	17	14	12	12	10	11	11	11
Exportations : ports de l'Est									
5	8	7	8	6	6	6	5	5	5
Colombie-Britannique									
4	6	5	4	4	3	4	4	4	4
Alberta									
1	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Saskatchewan									
2	3	2	2	2	2	2	2	2	2
Manitoba									
16	19	17	20	20	18	19	18	19	16
Ontario									
8	9	9	8	8	8	8	8	8	8
Québec									
2	3	3	3	3	2	2	2	2	2
Atlantique									



Expéditions par régions en 1990



GRAPHIQUE 4.2
Trafic de CN et de CP Rail, par région
d'origine



À la différence de ce qui s'est passé en 1989, année où le trafic a diminué dans toutes les régions, l'évolution du trafic en 1990 a été différente selon les régions (graphique 4.2). Les deux compagnies ferroviaires ont profité d'une reprise des expéditions de grain à partir de la Saskatchewan et du Manitoba, ce qui a largement compensé les diminutions de trafic enregistrées en Colombie-Britannique et en Ontario. Le trafic originant des États-Unis a également connu une modeste progression pour les deux compagnies en 1990. La baisse d'environ un million de tonnes enregistrée dans le trafic provenant de la Colombie-Britannique s'explique avant tout par une diminution des expéditions de copeaux de bois et de bois d'œuvre. Quant à l'Ontario, le trafic en provenance de cette province a diminué de près de quatre millions de tonnes. Plus de la moitié de cette diminution est attribuable à la baisse des expéditions de minerais et de concentrés de fer, à cause de grèves dans les aciéries, et des expéditions de pierre à chaux. Un grand nombre d'autres marchandises sont aussi responsables de la diminution de trafic.

Si l'on compare l'évolution du trafic de chaque compagnie dans chacune des régions, on constate que CP Rail a absorbé les deux tiers de la diminution du trafic provenant de la Colombie-Britannique et CN, les trois quarts de la baisse observée en Ontario. CP Rail a profité des deux tiers de l'augmentation enregistrée en Saskatchewan.

Tout comme pour les expéditions, les livraisons des deux compagnies ont beaucoup fléchi en Ontario, et CP Rail a dû faire face à une diminution importante de son trafic livré en Colombie-Britannique. De fait, l'ensemble du trafic destiné au Canada a diminué de plus de quatre millions de tonnes pour CN et d'environ deux millions pour CP Rail. En grande partie, les pertes de CN ont été compensées par une augmentation de 2,4 millions de tonnes du trafic transfrontalier ou international. Quant au recul enregistré par CP Rail, il a été très largement compensé par les expéditions transfrontalières ou destinées à l'exportation, surtout de l'Ouest. Dans son ensemble, le trafic ferroviaire intérieur a diminué à cause de la récession, alors que le trafic décollant des échanges avec l'étranger a été à la hausse.

Le trafic de CP Rail a augmenté pendant que celui de CN diminuait.

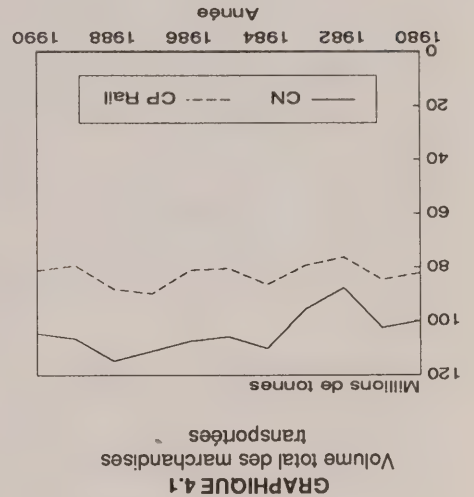
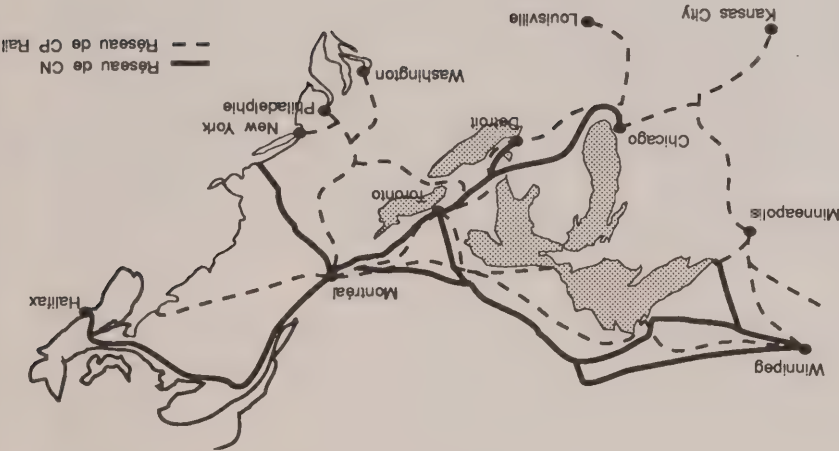
L'Office a également étudié les caractéristiques du trafic en 1990 en fonction de son origine et de sa destination. Depuis 1984, les deux compagnies ferroviaires ont vu leur trafic à l'intérieur de l'Ontario chuter de 25 p. 100. La perte continue du camionnage est remarquable depuis quelques années, surtout pour le transport sur courte distance à l'intérieur de la province. Par contre, en 1990, la diminution du trafic a été attribuable bien davantage aux grèves ou à la récession qu'à la concurrence entre les modes. En grande partie, la diminution du trafic de CN, soit 2,7 millions de tonnes par rapport à 1989, s'explique par la baisse des expéditions de minerais et de concentrés de fer à l'intérieur de la province. Le trafic de CP Rail dans la région a diminué de trois quarts de million de tonnes l'an dernier. Au cours de 1990, cette compagnie a également connu une baisse de son trafic provenant de la Colombie-Britannique, des expéditions de l'Alberta vers la Colombie-Britannique. Le trafic albertain de CN à destination des ports de l'Est est tombé de plus d'un demi-million de tonnes en 1990, de même que ses expéditions ontariennes vers les États-Unis. Ces reculs des deux compagnies ont été compensés par l'accroissement de leur trafic lié aux exportations au cours de 1990. Ainsi, pour CN, les exportations expédiées du Manitoba et de l'Ontario vers l'Est ont été plus

(suite à la p. 62)

compagnie ferroviaire Delaware and Hudson (D&H) lorsque les droits d'exploitation sur d'autres compagnies ferroviaires américaines ont été confirmés, lui garantissant l'accès aux grands ports de New York et de Philadelphie. Grâce à ces transactions, CP Rail s'est solidement implanté sur les marchés ferroviaires du Midwest et du Nord-Est américains. CN est également présent dans le réseau ferroviaire américain grâce au Grand Trunk Western, au Duluth, Winnipeg and Pacific et au Central Vermont.

Le prolongement du réseau de CP Rail vers le nord-est des États-Unis a suscité des appréhensions chez les exploitants de port et les gouvernements du Canada atlantique. Ils craignent que CP Rail ne fournisse des services ferroviaires concurrentiels entre les grands ports américains de la côte est et les marchés du Canada central et du Midwest américain, ce qui menacerait la rentabilité non seulement des trains de conteneurs de CN entre Halifax et Montréal/Toronto, mais aussi du port de Halifax et de la ligne principale de CN qui dessert cette ville. D'autre part, l'acquisition de la compagnie D&H par CP Rail offre de nouvelles possibilités de concurrence et de taux réduits de transport de fret pour le Canada atlantique.

Implantation de CN et de CP Rail dans le réseau ferroviaire américain



Trafic

Depuis une dizaine d'années, le trafic de CN et de CP Rail suit une évolution semblable. La part de CN a été d'environ 20 p. 100 supérieure à celle de CP Rail au début des années 80, alors que l'écart est de quelque 30 p. 100 depuis six ans (graphique 4.1). En 1990, le niveau du trafic ferroviaire est demeuré assez semblable à celui de 1989 : le trafic de CN a diminué de 1,8 p. 100 tandis que celui de CP Rail augmentait de 2,4 p. 100. En période de récession, la croissance de CP Rail peut étonner, mais elle s'explique par l'augmentation de la quantité de grain transporté.

Le tableau 4.1 présente un aperçu, par région, de l'évolution du trafic des deux compagnies ferroviaires. Il fournit des données sur le trafic régional de CN et de CP Rail au cours de la dernière décennie, mais il met également en évidence le

La réduction des effectifs dans l'exploitation ferroviaire se poursuit depuis des dizaines d'années. Ainsi, de 1967 à 1985, les effectifs combinés de CN et de CP Rail ont diminué de près de 42 000 employés. Depuis 1985, 22 000 autres employés ont été rayés de l'effectif.

Il y a eu expansion des services de transport intermodal afin de placer les compagnies ferroviaires dans une meilleure position concurrentielle dans le contexte de libre-échange. Comme le secteur du transport évolue vers un environnement multimodal, l'amélioration des services de transport intermodal permet aux compagnies ferroviaires d'exploiter leur avantage concurrentiel, par rapport aux autres modes, sur les longues distances.

Central Western - Décision de la Cour suprême

En décembre 1990, la Cour suprême du Canada s'est prononcée sur un appel interjeté par Central Western Railway à savoir, si la compagnie ferroviaire était assujettie à la législation fédérale du travail pour l'exploitation d'une courte ligne de chemin de fer en Alberta, achetée à CN en 1986. La Commission des relations de travail du Canada avait déjà statué que la ligne exploitée par Central Western était régie par le Code canadien du travail, de sorte que ses employés étaient liés aux conventions collectives en vigueur à CN avant l'acquisition. Cette décision avait été maintenue par la Cour d'appel fédérale. Par une décision majoritaire, la Cour suprême du Canada a renversé le jugement de celle-ci et s'est prononcée en faveur de Central Western.

Pour établir si Central Western était une entreprise soumise à la législation fédérale du travail, la Cour devait trancher deux questions-clés :

- les activités de Central Western constituaient-elles une entreprise fédérale ?
- la compagnie Central Western fait-elle partie intégrante d'une entreprise fédérale ?

La Cour a conclu que l'exécution efficace des obligations de CN comme compagnie ferroviaire nationale ne dépendait pas des services de Central Western. De la même façon, l'exploitation des silos à grain ne dépend pas de manière critique des services de Central Western. Les grains pourraient être transportés d'une autre manière, par camion, par exemple, sans que l'exploitation des silos n'en souffre. Enfin, la Cour a rejeté la notion de réseau de transport du grain de l'Ouest, c'est-à-dire l'ensemble des pouvoirs réglementaires fédéraux concernant l'acheminement du grain au Canada, qui a été invoquée pour désigner Central Western comme entreprise fédérale.

CP Rail est revenu sur sa décision de vendre sa participation dans la Soo Line et a acheté les actions qu'elle ne contrôlait pas encore, soit 46 p. 100, pour devenir propriétaire exclusive de cette compagnie ferroviaire américaine. En janvier 1991, la compagnie a également conclu la transaction lui assurant la propriété de la

Structure de l'industrie

Au Canada, les deux grandes compagnies ferroviaires pour le transport de marchandises, CN et CP Rail, détiennent plus de 90 p. 100 des recettes tirées de ce type de transport, la part de CN étant d'environ 30 p. 100 plus élevée que celle de CP Rail. Le reste des recettes va aux compagnies ferroviaires qui se retrouvent dans une des trois catégories suivantes : les compagnies régionales, les lignes en territoire canadien appartenant à des compagnies américaines et les compagnies d'acheminement au terminal ou de connexion.

Plusieurs transporteurs régionaux ont agrandi leur réseau.

Principalement, les compagnies ferroviaires régionales sont des services axés sur l'exploitation des ressources et dépendent de la santé financière de leurs principaux clients. Ainsi, Algoma Central a éprouvé des difficultés financières en 1990 en raison de la fermeture temporaire de son plus important client, Algoma Steel Corporation. Le gouvernement de l'Ontario a versé une subvention de cinq millions de dollars à la compagnie ferroviaire, et a indiqué qu'il est prêt, s'il le faut, à acquérir la ligne en raison de son importance pour la région. Trois autres transporteurs régionaux ont procédé à une expansion de leur réseau ferroviaire. Ontario Northland, qui appartient à la province, a obtenu l'autorisation finale pour acheter la ligne de CN entre Cochrane et Calstock en février 1991, tandis que CP Rail cédait deux de ses lignes, Coronation et Lacombe, à la compagnie Central Western Railway de l'Alberta, dont la longueur du réseau est passée de 170 à 470 kilomètres. BC Rail, qui appartient à la province et n'est pas réglementée par les autorités fédérales, a remis en état de service les 300 kilomètres et plus de la ligne de Dease Lake.

Une décision récente de la Cour suprême revêt une grande importance dans le contexte des changements structurels au réseau ferroviaire canadien : la Cour a soustrait Central Western à toute obligation à l'égard de la convention collective en vigueur avant l'acquisition de la subdivision Stettler, achetée à CN en 1986. Cette décision des tribunaux laisse une plus grande souplesse aux compagnies ferroviaires sur courte distance, qui peuvent ainsi opérer sous une structure de coûts plus concurrentielle. En même temps, elle offre de plus grandes perspectives de rationalisation aux grandes compagnies ferroviaires en rendant l'acquisition d'embranchements plus intéressante pour des transporteurs sur courte distance. En 1990, un autre événement s'est produit qui pourrait avoir une incidence sur la structure de l'industrie ferroviaire. En effet, M.O.Q. Rail Inc. a demandé à l'Office de modifier son certificat d'aptitude émis en janvier 1990 pour lui permettre de desservir six nouveaux couloirs. L'Office n'émètra pas de certificat avant d'avoir traité une autre demande présentée par M.O.Q. Rail Inc. visant l'utilisation des voies de CN entre Moncton et Windsor.

L'analyse dont il est fait état dans l'examen annuel porte avant tout sur les activités des deux grandes compagnies, CN et CP Rail, lesquelles assurent la majorité du transport ferroviaire au Canada. Au cours de 1990, CN et CP Rail ont poursuivi la rationalisation de leur réseau respectif et amélioré l'efficacité de leurs opérations, mais les deux compagnies ont aussi réduit leur effectif, élargi leurs services de transport intermodal, implanté solidement le principe des contrats confidentiels comme un moyen de commercialisation important et poursuivi le réalignement dans un axe nord-sud de leurs opérations.

Faits saillants de 1990

Structure

CN et CP Rail ont procédé à d'importants transferts de lignes avec la Commission des transports du nord de l'Ontario et la compagnie Central Western Railway.

Performance

Une reprise au niveau des expéditions de blé a compensé en partie la diminution enregistrée dans le transport d'autres denrées causée par une conjoncture économique défavorable.

Le revenu net de CP Rail a été plus élevé que l'an dernier, mais CN a essuyé une perte.

Contrats confidentiels et accès à des services concurrentiels

Les contrats confidentiels demeurent la modification réglementaire la plus populaire auprès des expéditeurs. Pour de nombreux expéditeurs, les dispositions sur l'accès à des services concurrentiels sont devenues un atout dans leurs négociations avec les compagnies ferroviaires, qui, elles, en contestent toujours l'utilité.

Développements dans la réglementation

En matière de fiscalité et de réglementation, les grandes compagnies ferroviaires canadiennes ont réclame l'abolition des différences entre le Canada et les États-Unis.

En 1990, l'Office a autorisé l'abandon de 823 milles de voies et révisé le mode d'établissement des coûts afin d'améliorer le calcul de la rentabilité immédiate et future des lignes.

Tarifs

Les tarifs aériens dans le Nord ont subi les mêmes augmentations générales que dans le Sud, mais le nombre de passagers profitant de réductions a été plus élevé que jamais.

L'étude d'un échantillon de 30 liaisons (annexe C.1) dans la zone désignée du Nord ou avec des destinations septentrionales fait ressortir que les tarifs appliqués dans le Nord ont subi les mêmes augmentations générales que ceux du Sud. À la mi-août, les tarifs Économie ordinaires avaient augmenté en moyenne d'environ 11 p.100, tandis que les tarifs réduits avaient subi des hausses similaires, mais moins uniformes. À la fin de 1990, les augmentations générales atteignaient environ 20 p. 100.

Il y a eu des hausses beaucoup plus fortes des tarifs Économie sur plusieurs liaisons à partir d'Iqaluit. Par contre, sur certaines de ces liaisons, les réductions ont été plus importantes qu'en 1989. En 1990, le nombre de types de réductions sur les routes du Nord a continué d'augmenter pour atteindre une moyenne de près de neuf par liaison. Les passagers de Cambridge Bay-Yellowknife, Fort McMurray-Calgary, Grande Prairie-Vancouver et Vancouver-Whitehorse ont eu accès à une gamme exceptionnellement élevée de tarifs réduits, car le choix qui leur a été offert était presque aussi considérable que sur bon nombre des 25 principales liaisons dans le Sud. Les réductions les plus marquées ont été habituellement de 55 p. 100 sur le tarif Économie ordinaire, et elles ont même été plus fortes encore sur certains marchés comme Québec-Wabush et Fort McMurray-Calgary. En 1990, une proportion plus élevée que jamais, soit plus de 49 p. 100, des passagers ont profité de tarifs réduits sur les routes du Nord.

Autre tendance qui a été relevée : l'apparition de tarifs Affaires sur près de la moitié des liaisons échantillonnées, ce qui révèle une demande croissante pour ce type de service de qualité supérieure dans le Nord.

Le nombre hebdomadaire de vols réguliers indirects sans changement d'appareil a augmenté de 14 p. 100 par rapport à 1989, tandis que la diminution de 4 p. 100 des vols par avion à réaction a été compensée par une augmentation correspondante des vols par avion non réacté. Le nombre de ces vols par avion non réacté était de 700 p. 100 supérieur à celui de 1983.

Le nombre hebdomadaire de places offertes par les compagnies aériennes sur les 49 liaisons retenues dans l'échantillon a augmenté de 2 p. 100 en 1990, 87 p. 100 plus élevé qu'en 1983. Parmi les exemples d'augmentation de service au cours de 1990, notons celle des marchés Québec-Wabush, Edmonton-Yellowknife-Inuvik et Goose Bay-St. John's.

Au cours de l'année, l'Office a de nouveau consulté les parties intéressées dans les collectivités du Nord et des régions éloignées afin de connaître leurs points de vue. Une observation est revenue fréquemment : le principe des affiliés régionaux a facilité l'établissement de liaisons entre les petites localités du Nord et les grands réseaux des principaux transporteurs.

L'enquête menée sur les services aériens dans le Nord a permis de recueillir des réactions diverses, les seules tendances claires se dégageant étant l'augmentation du volume des services et de nouvelles hausses à des tarifs déjà considérés élevés. Les difficultés que pose l'exploitation de services aériens dans les conditions climatiques rigoureuses du Nord, avec des installations limitées au sol, ressortent bien dans les nombreuses plaintes au sujet du niveau des services et de leur fiabilité générale, notamment dans le transport du fret. Cette année encore, on a fréquemment parlé du problème de l'annulation de vols et du fret qui ne reçoit pas la priorité appropriée.

Quelques répondants ont dit que la concurrence avait été le facteur-clé dans l'amélioration des services et l'abaissement des tarifs. D'autres, par contre, estiment que la concurrence affaiblira les entreprises existantes et obligera des transporteurs à se retirer du marché. Un certain nombre de répondants ont réclamé une forme de réglementation, le plus souvent pour contrôler les hausses de tarif.

Fret

Pour la plupart des localités septentrionales, les services de fret aérien sont cruciaux. En fait, 11 des 30 principaux aéroports canadiens, classés pour le volume du fret sur service régulier, se situent dans le Nord : Goose Bay, Yellowknife, Iqaluit, Kuujuaq, Resolute Bay, Whitehorse, Norman Wells, Nanisivik, Inuvik, Cambridge Bay et Kuujuaqarapik.

Les huit avions à réaction B-737 de Canadian North, aménagés pour du transport de fret et de passagers, les deux B-737 de NWT Air et les quatre B-727 de First Air, aménagés pour du transport de fret et de passagers, représentent une capacité de transport de fret considérable permettant de répondre à la demande croissante des expéditeurs du Nord et assurent un meilleur lien avec les réseaux intérieurs et internationaux du Sud. Par contre, certains ont fait part aux représentants de l'Office de leurs craintes au sujet de la qualité des services de fret aérien, à Eastem Kitchmeot et dans la région de Kewatin des Territoires du Nord-Ouest, et de l'accroissement des coûts qu'occasionnerait pour les exploitants d'avions aménagés pour le transport de fret et de passagers l'approbation de la nouvelle réglementation de Transports Canada sur la sécurité.

L'achat, par Makivik, de First Air a réuni deux des plus importants transporteurs du Nord.

Indépendants

La compagnie Makivik de Kuujuaq, au Québec, propriétaire d'Air Inuit, a acheté Bradley Air Services (First Air). Les deux transporteurs ont une flotte commune et des réseaux complémentaires. Le nouveau groupe Makivik possède une flotte de 34 appareils et dessert 36 destinations, dont 32 sont situées dans le Nord. Initialement Air Creebec a-t-il assumé son nouveau rôle de transporteur d'apport d'Air Canada, mais il a aussi amélioré ses services entre Timmins et Val-d'Or d'une part et, d'autre part, ceux offerts aux localités situées le long de la baie d'Hudson et de la baie James en inaugurant un service de Dash-8.

Air Manitoba a élargi son réseau, faisant concurrence à Calm Air tant au Manitoba que dans les Territoires du Nord-Ouest, au moyen d'appareils BAe-748. La compagnie a aussi commencé à offrir des services tout-cargo (services réguliers et d'affrètement). Au cours de 1990, d'autres transporteurs indépendants ont ajouté des services réguliers, notamment : Air Saskatchewan, AlexandAir, Athabaska Airways, Atlantic Airways, Aviair Aviation, Bearskin Lake Air Service, Great Bear Aviation, Northwinds Northern et Sabourin Lake Airways. En tout, 30 localités septentrionales ont bénéficié de services réguliers nouveaux ou additionnels grâce à ces transporteurs indépendants en 1990.

Activités de l'industrie dans le Nord

Service

Depuis la réforme de la réglementation économique du transport aérien, l'évolution des services aériens dans le nord du Canada et dans les régions éloignées a été semblable à celle observée dans le Sud. Il y a concurrence entre Canadian North, NWT Air et First Air, surtout sur les principales liaisons. Tout comme sur les marchés du Sud, les affiliés régionaux continuent de mettre en place des transporteurs d'apport locaux. Ces affiliations de transporteurs locaux permettent aux compagnies régionales d'offrir les services efficaces d'une « grande marque » sur des marchés qui ne peuvent être desservis, de manière rentable, au moyen des avions à réaction ou à turbo-propulsion plus gros des transporteurs affiliés. En plus de ce service de qualité, les localités obtiennent un meilleur accès aux réseaux des compagnies nationales ainsi qu'un plus grand choix de services et de tarifs.

Une étude de divers indicateurs de service en 1990 sur 49 liaisons aériennes dans le Nord (annexe C.1), c'est-à-dire des liaisons à l'intérieur, à destination et en provenance du Nord, révèle que même si les transporteurs ont pris des mesures pour rationaliser leurs services, les voyageurs du Nord ont continué d'être bien servis, surtout en comparaison avec les niveaux de service offerts en 1983 ou 1987.

S'il y a eu diminution du nombre hebdomadaire des vols réguliers directs sans escale et des vols par avion à réaction entre 1989 et 1990, soit 5 et 4 p. 100 respectivement, le nombre des vols directs est demeuré 27 p. 100 plus élevé qu'en 1987 et celui des vols par avion à réaction, 15 p. 100 supérieur à 1987. De plus, le nombre de vols directs était de 235 p. 100 supérieur à celui de 1983 alors qu'il y avait 33 p. 100 plus de vols par avion à réaction.

GRAPHIQUE 3.15

SERVICES AÉRIENS DANS LE NORD ET LES RÉGIONS ÉLOIGNÉES

Transporteurs assurant des services réguliers dans le Nord
1990

Transporteur	Réseau du Nord	Flotte
Groupe Air Canada		
Air BC	5 destinations dans nord de C.-B., Alb. et Yukon	5 à réaction et 28 non réactés
Pacific Coastal Airways	1 destination dans nord de C.-B.	19 non réactés
Air Nova	3 destinations dans nord de Qué. et T.-N.	5 à réaction et 9 non réactés
Air Alliance	2 destinations dans nord de Qué. et T.-N.	11 non réactés
NWT Air	8 destinations dans T.N.-O.	2 à réaction et 1 non réacté
Simpson Air	3 destinations dans T.N.-O.	7 non réactés
Delta Air Charter	2 destinations dans T.N.-O. et Yukon	3 non réactés
Buffalo Airways	2 destinations dans T.N.-O.	4 non réactés
Aklak	6 destinations dans T.N.-O.	13 non réactés
Northwestern Air Lease	6 destinations dans nord Alb. et Sask. et T.N.-O.	6 non réactés
Air Creebec	13 destinations dans nord Ont. et Qué.	12 non réactés
Groupe Canadi'n		
Canadian North	21 destinations dans nord Man., Alb., Qué., T.N.-O. et Yukon	8 à réaction
Parmigan Airways	7 destinations dans T.N.-O.	5 non réactés
Canadian Frontier	11 destinations dans nord Ont.	5 non réactés
Time Air	12 destinations dans nord C.-B., Alb., Sask. et Yukon	2 à réaction et 28 non réactés
Calm Air	22 destinations dans nord Man. et T.N.-O.	10 non réactés
Air Atlantic	2 destinations dans nord T.-N.	3 à réaction et 11 non réactés
Indépendants		
First Air	18 destinations dans nord T.-N. et T.N.-O.	4 à réaction et 21 non réactés
Air Inuit	17 destinations dans nord Qué. et T.N.-O.	9 non réactés
Intair	13 destinations dans nord Qué. et T.-N.	7 à réaction et 17 non réactés
Air Manitoba	9 destinations dans nord Ont. et Man.	19 non réactés

Air Canada et ses affiliés

La présence d'Air Canada dans le Nord est assurée principalement par les activités de son transporteur affilié, NWT Air. Comme sa société mère, NWT Air s'est doté de son propre réseau de transporteurs d'apport dans le Nord. En 1990, NWT Air a ajouté à son réseau celui d'Aklak Air (propriétaire de Western Arctic Air) et de Northwestern Air Lease; elle partage avec cinq transporteurs d'apport un code commun. Ces transporteurs exploient de petits appareils et étendent le réseau de NWT Air à de nombreuses localités qui ne peuvent être desservies de manière rentable par de plus gros avions à réaction. Au cours de l'année, NWT Air a retiré du service trois Electra et deux DC-3, et elle envisage d'acquérir d'autres appareils de rechange pour desservir des marchés à plus faible niveau de trafic dans son réseau. Tous ses services sont actuellement assurés par des B-737 et elle continue d'exploiter ses avions-cargo Hercules. Elle a rétabli le service sur la liaison Yellowknife-Winnipeg, mais a annoncé à l'automne qu'elle réduisait son programme de vols de 15 p. 100 en raison d'une sursaturation des marchés. AirBC a rétabli son service saisonnier (juin-septembre) par avion à réaction BAe-146 entre Vancouver et Whitehorse, tandis que son affilié, Pacific Coastal, inaugurerait une liaison entre Fort St. John et Prince George et Kelowna. Sur les deux liaisons, il y a correspondance avec AirBC.

Air Alliance a continué de concurrencer directement Air Atlantic et Inair sur les routes de Wabush-Labrador City, pendant qu'Air Nova maintenait en opération le service vers Goose Bay, St. Anthony et Blanc-Sablon.

Canadi*n et ses affiliés

Canadian North, division de Canadi*n chargée des activités dans le Nord, a continué d'offrir des services de transport de passagers et de marchandises sur un vaste réseau septentrional avec huit B-737 (avion de transport de fret et de passagers). Canadian North a également conclu un accord commercial avec Parmigan Airways, transporteur local basé à Yellowknife, qui dessert un grand réseau local. L'affiliation de Parmigan à Canadian North a étendu jusque dans le centre et l'ouest de l'Arctique la concurrence que se livrent les deux grands transporteurs nationaux. Au cours de l'été, Canadian North a inauguré un service par B-737-200 sur la route Toronto-Ottawa-Iqaluit.

Calm Air a procédé à des réductions mineures de service sur son réseau au cours de l'année. Toutefois, la compagnie a annoncé l'ajout d'un cinquième BAe-748 à turbo-propulsion à sa flotte pour améliorer son service de Keewatin dans les Territoires du Nord-Ouest.

Canadian Frontier, filiale d'Ontario Express, a restructuré sa flotte en 1990 autour de l'avion à turbo-propulsion Beech 1900C. Elle propose des appareils modernes, l'accès aux réseaux nationaux, une gamme plus large de prix et le service de marque « Canadi*n » à des petites localités éloignées du Nord ontarien. La compagnie s'est également associée à une entreprise de fret basée à Timmins pour fournir aux localités côtières de la baie James un service qui concurrence celui d'Air Creebec.

*Comme dans le Sud,
l'affiliation de petits
transporteurs a permis aux
compagnies actives dans le
Nord d'élargir la portée de
leur réseau.*

L'assouplissement des contrôles réglementaires en matière de permis de services aériens dans le Nord a favorisé une importante croissance des services aériens concurrentiels.

Permis

Structure de l'industrie dans le Nord

Dans le contexte des services aériens, le nord du Canada englobe le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et la partie septentrionale de la plupart des provinces. Compte tenu de l'importance des services aériens pour les localités septentrionales ou isolées et de la précarité des réseaux existants, une certaine réglementation a été maintenue dans cette zone désignée.

Le Nord et les régions éloignées

En 1990, le coefficient de remplissage des affiliés a diminué de presque 1 p. 100 pour dépasser à peine 46 p. 100 en 1990, ce qui démontre que l'augmentation de leur trafic de passagers n'a pas suivi celle dans la capacité de services offerts en 1990.

TABLEAU 3.9				
Résultats financiers des transporteurs d'apport d'Air Canada ¹ et des partenaires de Canadi*n ² (en milliers de dollars)				
	1989	1990		
Recettes d'exploitation	589 464	756 836		
Dépenses d'exploitation	531 121	692 502		
Revenus d'exploitation (pertes)	58 343	64 334		
1. Comprend Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Air BC et NWT Air				
2. Comprend Canadian Partner, Calm Air, Time Air et Air Atlantic				



Selon les statistiques les plus récentes sur les permis concernant les services unitaires, le nombre cumulé de destinations sur les permis autorisant un service dans la zone désignée atteignait 704. Cependant, beaucoup de ces destinations ne reçoivent des services aériens que lorsque la demande est suffisante. Au troisième trimestre de 1989, les transporteurs offraient un service à 48 p. 100 (341) des localités qu'ils sont autorisés à desservir. L'Office a été saisi d'un problème, celui de l'accumulation des permis par les transporteurs qui offrent des services à l'intérieur, à destination et en provenance du Nord. On prétend que certains de ces transporteurs, au lieu de maintenir un service à longueur d'année, ne se prévalent de leur autorisation que lorsque la demande est suffisante.

Air Canada

Malgré des revenus d'exploitation de 50 millions de dollars en 1990, Air Canada a annoncé une perte nette d'exercice de 74 millions de dollars en 1990, comparativement à des bénéfices nets de 149 millions de dollars en 1989. Il a dû prévoir 61 millions de dollars pour son programme de réduction des effectifs et 48 millions pour les pertes de la carte enRouté. Dans ce dernier cas, 31 millions de dollars correspondent à une dépense pour la vente future de la carte de crédit enRouté et 17 millions de dollars sont liés à une perte occasionnée, par le lancement de la carte aux États-Unis.

Les revenus d'exploitation ont augmenté de 8 p. 100 en 1990, mais les frais d'exploitation ont subi une hausse de 10 p. 100. En termes de pourcentage, c'est le carburant qui a le plus augmenté, soit de 18 p. 100 de plus; les salaires, traitements et avantages sociaux ont progressé de 8 p. 100 depuis 1989. Les dépenses non reliées à l'exploitation, comme les frais d'intérêt, ont augmenté de 43 p. 100 en 1990, car le transporteur a contracté au cours de l'année des dettes et ouvert une ligne de crédit pour financer le rééquipement de sa flotte. Le tout a permis de financer les sept premiers Airbus A320 livrés en 1990.

Le coefficient de remplissage d'Air Canada a augmenté de 1,5 p. 100 en 1990 pour atteindre plus de 71 p. 100. Le transporteur s'efforçant de se concentrer sur les longues liaisons intérieures et internationales, de céder les marchés moins denses à ses affiliés et d'adapter la capacité de la flotte à la demande prévue.

PWA

Air Canada a déclaré une perte nette de 74 millions de dollars pour 1990.

PWA a déclaré une perte nette de 14,6 millions de dollars pour 1990.

Société mère de Canadi*n, PWA a annoncé une perte nette d'exercice de 14,6 millions de dollars contre 56 millions l'année précédente. Ces frais et revenus d'exploitation ont augmenté de près de 4 p. 100, mais ses dépenses en carburant ont crû de 12 p. 100 et 7 p. 100 pour ses frais de salaires, traitements et avantages sociaux. En outre, ses frais d'intérêt ont augmenté de 27 p. 100, en grande partie en raison de la prise en charge du financement initial par titre de dette, organisée par Wardair, pour l'achat de ses Airbus A310, et aux nouvelles dispositions de financement des B767-300 et B747-400 de Canadi*n. En 1990, cette dernière a aussi pris livraison de deux B-767-300 et d'un B-747-400.

Le coefficient de remplissage de Canadi*n a légèrement dépassé 68 p. 100 en 1990. Il a donc demeuré à son niveau de 1989.

Affiliés régionaux

Les résultats préliminaires démontrent que les affiliés régionaux d'Air Canada et de Canadi*n ont été rentables en 1990 et que, malgré un quatrième trimestre difficile, ils ont déclaré des revenus d'exploitation de 64 millions de dollars en 1990. Le tout représente une augmentation de 10 p. 100 par rapport à leurs revenus combinés de 58 millions de dollars de 1989.

Les affiliés des grandes compagnies ont réalisé des revenus d'exploitation de 64 millions de dollars en 1990.

influence que ces outils de concurrence peuvent avoir sur le choix des consommateurs.

Le confort et les commodités sont une des grandes catégories d'éléments de concurrence, et les deux groupes offrent leurs propres choix : installations et services dans les aéronefs, décor de la cabine des appareils, dimension et emplacement de fauteuils, services de repas et de consommations et autres éléments d'accueil. À cet égard, les normes de la concurrence sont relativement élevées comme en témoignent, par exemple, les efforts déployés par Canadi*n pour maintenir la qualité qui a fait l'excellente réputation du service en vol de Wardair et l'apparition du nouveau service de la classe Affaires (habituellement offert par les deux concurrents) sur de nombreuses liaisons des transporteurs affiliés.

Des taux de classe supérieure et des laissez-passer spéciaux sont offerts aux passagers qui tiennent à un certain prestige ou à des privilèges particuliers comme la priorité à l'enregistrement, l'utilisation de centres d'affaires ou l'accès aux salons de dignitaires.

Les groupes d'Air Canada et de Canadi*n sont engagés dans une lutte sans répit dans toutes les régions du pays. La disparition des contraintes réglementaires a favorisé de nombreuses innovations en matière de prix et de services en vue de différencier de nouveaux produits, et, inévitablement, chaque amélioration a donné lieu à une contre-offensive du concurrent. Jusqu'à maintenant, les améliorations qui en ont découlé au plan des niveaux de service, de la qualité et de l'éventail des choix ont été à l'avantage des voyageurs canadiens.

Performance financière des transporteurs

L'industrie canadienne du transport aérien a eu à faire face à des conditions difficiles en 1990. Outre les pressions de la concurrence, les transporteurs ont dû affronter le ralentissement des économies canadienne et internationale, l'instabilité des prix du carburant, la contraction des marchés, des taux d'intérêts élevés, ainsi que la crainte du terrorisme liée à la crise du Golfe, qui a entraîné beaucoup d'annulations et de reports de voyages.

TABLEAU 3.8

Résultats financiers consolidés (en millions de dollars)

AIR CANADA ¹		PWA	
1989	1990	1989	1990
Recettes d'exploitation	3 650	2 649	2 746
Dépenses d'exploitation	3 531	2 659	2 757
Revenus d'exploitation (pertes)	103	(10)	(12)
Bénéfice net (pertes)	149	(56)	(15)

1. Les résultats d'Air Canada de 1989 ont été corrigés pour tenir compte des pertes nettes attribuables au lancement des opérations de la carte en route aux États-Unis.

et des privilèges spéciaux.

du confort et des commodités...

Concurrence

La concurrence dans l'industrie du transport aérien ne se limite pas à une simple présence sur le marché. Elle comprend l'exploitation de toutes les avenues possibles, comme le prix, les avantages pratiques, les primes-voyages, le confort et les commodités, les privilèges spéciaux, etc., pour offrir un produit amélioré et différencié dans une grande variété de segments de marché. Sous l'actuel environnement réglementaire libéralisé, l'emphasis a nettement été placée autour du consommateur : les compagnies ont cherché à multiplier les choix possibles de déplacements, réagissant promptement aux attentes des consommateurs et faisant preuve d'initiatives afin de stimuler une demande nouvelle lorsque l'occasion se présente.

Dans ce contexte, les groupes Air Canada et Canadi*n réagissent rapidement aux modifications de prix du concurrent pour ne pas perdre aucun avantage. Ils réagissent tout aussi rapidement aux rabais des concurrents lorsque leur part du marché est en jeu, comme l'a démontré leur réaction aux rabais qu'Inair a proposés en lançant ses services sur les liaisons du couloir Montréal-Ottawa-Toronto et à d'autres rabais offerts sur plusieurs routes des transporteurs affiliés. Sur un autre front, Air Canada et Canadi*n ont proposé des rabais concurrentiels pour contre les frets qui offraient des tarifs peu élevés sur les envoies intérieures de longue distance, par exemple entre Toronto et Calgary et entre Toronto et Halifax. Les deux groupes ont offert des gammes de tarifs réduits similaires sur la plupart des liaisons. De plus en plus généralisée, l'offre de ces réductions, ainsi que la forte proportion des passagers qui en profitent, témoignent du rôle actif de la segmentation selon les prix comme arme pour livrer concurrence sur les marchés actuels des services aériens.

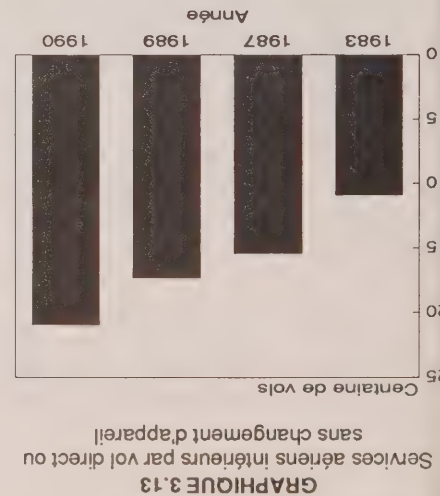
Par divers moyens, les lignes aériennes se concurrencent afin d'offrir les services les plus convenables. Ainsi, depuis un certain temps, les passagers d'Air Canada avaient l'avantage important d'installations aéroporétaires moins congestionnées et plus modernes à l'aéroport international Pearson de Toronto. Mais Canadi*n entend retourner la situation à son avantage et s'empare de l'une part de marché importante en inaugurant, en février 1991, de nouvelles installations à Terminal 3. Cette riposte a amené Air Canada à se défendre par son propre plan de modernisation. Dans le même ordre d'idées, une autre tactique consiste à accroître la fréquence des vols sur les marchés concurrentiels, par exemple dans le couloir Toronto-Montréal, ce qui offre un plus grand choix aux voyageurs; ordinairement, le transporteur concurrent ne tarde pas à emboîter le pas. Les deux groupes, cherchant à fournir à leur clientèle un service direct arborant leur marque pour le plus grand nombre possible de destinations, ont continué à étendre la portée de leur emprise régionale en se rattachant de petits transporteurs affiliés locaux, comme Canadian Frontier dans le nord de l'Ontario (réseau Canadi*n) ou Pacific Coastal Airways en Colombie-Britannique (réseau d'Air Canada).

Les deux groupes proposent d'alléchantes primes-voyages dans le cadre de leurs programmes de grands voyageurs **Aéropian** et **Canadien Plus**, y compris des vols gratuits, un service de cabine amélioré, des rabais sur les achats et d'autres cadeaux. Les enquêtes menées par l'Office et l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, pour le compte de l'Office, auprès des voyageurs d'affaires canadiens et des agences de voyage révèlent que la grande majorité de ceux qui prennent régulièrement l'avion sont inscrits aux deux programmes. Le fait que plus de 80 p. 100 des répondants déclarent que ces programmes sont un facteur assez ou très important dans leur choix de transporteurs met clairement en évidence la grande

*Une concurrence
vigoureuse sur les prix, le
service et la qualité a
beaucoup élargi l'éventail
des choix pour le voyageur,
qui a droit à...*

*des services
supplémentaires...*

des primes-voyages...



Malgré la concentration qui s'est opérée dans l'industrie canadienne du transport aérien, la domination de transporteurs au niveau des liaisons s'est beaucoup atténuée.

Domination du marché

La consolidation à l'intérieur de l'industrie s'est donc accompagnée d'une expansion appréciable des services aériens, un nombre de plus en plus grand de localités étant rattachées à un de ces réseaux en étoile ou aux deux, celui d'Air Canada ou de Canadien. Il en a résulté une augmentation importante, sur le marché intérieur, du nombre de villes ayant un service direct sans escale, indirect avec le même appareil ou par correspondance avec une autre envolée de la même compagnie. Cette consolidation s'est poursuivie tout au long de 1990.

Depuis le milieu des années 80, l'ancien système intelligent a été remplacé par de nouveaux réseaux nationaux concurrents constitués autour des deux grandes compagnies canadiennes, Air Canada et Canadien, ce qui a amené une consolidation assez poussée à l'intérieur de l'industrie du transport aérien. Mise à part l'acquisition de Wardair par PWA, cette consolidation s'est faite principalement grâce à l'affiliation de transporteurs régionaux ou locaux à un réseau ou l'autre, de manière à intégrer les opérations d'un océan à l'autre sans oublier les marchés transfrontaliers et internationaux. Les grandes compagnies ont acquis la totalité ou une partie du capital de leurs affiliés, créant parfois de nouveaux transporteurs régionaux pour combler les lacunes des réseaux. Ce type d'organisation a permis aux transporteurs affiliés de rééquiper leurs flottes d'appareils modernes à turbo-propulsion et de petits avions à réaction, de reprendre à leur compte certaines routes de leur société mère et d'offrir leurs services sous la bannière d'une grande marque nationale. Plusieurs de ces transporteurs ont élargi leur réseau en étendant le principe de l'affiliation à un troisième niveau, celui des petits transporteurs locaux.

Même si cette expansion rapide s'est traduite par une concentration relativement forte dans l'ensemble du secteur, elle ne s'est pas accompagnée d'une domination accrue de l'un ou l'autre des transporteurs au niveau de chaque marché, c'est-à-dire au niveau de chaque liaison. En fait, si on examine un échantillon de 30 liaisons (annexe C.1), y compris les plus importants marchés intérieurs, on constate que depuis 1978, le pourcentage de la capacité totale détenue par le transporteur dominant a diminué dans 27 cas; la moyenne s'établit maintenant à environ 58 p. 100, soit une diminution de près de 30 points. Un tel résultat est bien différent de celui observé aux États-Unis, où la déréglementation a aussi entraîné une concentration accrue de l'industrie, laquelle a été accompagnée d'une forte domination au niveau des marchés (paires de villes) par un transporteur ou un autre et la création aux aéroports pivots de chasses gardées pour contre le jeu de la concurrence.

Au Canada, de très nombreuses liaisons sont assurées par les deux réseaux rivaux, ce qui se traduit par une vive concurrence et des choix, pour la première fois, de services aériens pour de nombreuses localités. À la fin de 1990, les deux groupes, Air Canada et Canadien, étaient présents dans les 42 plus importantes destinations du réseau, sauf une, lesquelles sont le point de départ ou de destination de plus de 95 p. 100 des passagers au Canada. Des transporteurs indépendants ont fourni un service régulier additionnel à 33 de ces villes. L'implantation de réseaux en étoile a permis aux deux groupes d'offrir des services concurrentiels à 140 des 146 principales paires de villes, ces dernières représentant environ 90 p. 100 du trafic de passagers au Canada.

Flotte des transporteurs affiliés¹

Air Ontario, affilié d'Air Canada, a pris livraison de cinq autres Dash-8, si bien que sa flotte en compte maintenant 22, tandis qu'AirBC et Air Alliance ont chacune acquis deux Dash-8. Air Nova a ajouté un cinquième avion à réaction BAe-146. Air Toronto a poursuivi ses activités avec ses neuf appareils à turbo-propulsion BAe

Dans le groupe de Canadi*n, Time Air a ajouté à sa flotte cinq Dash-8, dont trois Dash-8-300 et un SD-360, mais elle a retiré du service un F-28, deux Dash-7 et quatre autres appareils. Ontario Express a pris livraison d'un ATR-42 et de trois EMB 120, mais elle a vendu un ATR-72 et cédé ses droits de livraison sur trois ATR-42. Calm Air a vendu ses DC-3, disposé de certains de ses petits appareils de moins de 10 places et annoncé qu'elle avait commandé un avion à turbo-propulsion BAe-748. Canadian Frontier a normalisé sa flotte en remplaçant un Twin Otter et cinq autres appareils par cinq Beech 1900C. Air Atlantic a laissé partir quatre Dash-8 et pris livraison de trois avions à réaction BAe-146.

Flotte des transporteurs indépendants²

Intair a vendu ses appareils Metro et Piper, et elle a normalisé sa flotte autour de deux appareils, le Fokker 100 à réaction et l'ATR-42 à turbo-propulsion. Air Creebec a annoncé la commande d'un Dash-8-300, qui s'ajoutera à ses appareils BAe-748 et Dash-8. À cause de difficultés financières, City Express a terminé l'année avec trois Dash-7, son préteur principal ayant fait saisir quatre Dash-8. En Colombie-Britannique, Central Mountain Air a fait l'acquisition de deux Beech 1900C. La flotte de First Air, composée de B-727, de BAe-748, de Beaver, de Twin Otter et de Dash-7, est demeurée inchangée.

Les affiliés régionaux ont continué d'améliorer leur flotte en y ajoutant de nouveaux appareils à réaction et à turbo-propulsion tout en se départissant de vieux appareils et en vendant quelques options de livraisons.

Les transporteurs régionaux indépendants ont apporté des modifications relativement mineures à leurs flottes.

Les fréteurs toujours en place ont ajouté substantiellement à leur capacité en 1990.

Concentration et concurrence

Sous le régime réglementaire du début des années 80, l'industrie du transport aérien était structurée en trois niveaux et tous les participants étaient cantonnés dans des rôles bien précis. Les petites compagnies étaient des transporteurs d'apport pour les plus grandes compagnies régionales et nationales, dans le cadre rigoureusement contrôlé d'un régime de permis et d'autorisations de routes. La concurrence était délibérément restreinte et peu de routes du réseau étaient desservies par plus d'un transporteur.

1. Voir les annexes C.2 et C.3.
2. Voir l'annexe C.4.

TABLEAU 3.7
Composition de la flotte des grands transporteurs

	1989		1990		En commande
	Air Canada	Canadi*n	Air Canada	Canadi*n	
6 DC-8	6 DC-8	12 A310	8 A310	2 B-747-400	31 A320
(carga)	14 L1011	11 DC-10	11 DC-10	17 A320	3 B-747-400
33 B-727	6 B-747	2 B-747	1 B-747-400	6 B-767-	6 B-767-
21 B-767	35 DC-9	8 B-767-	10 B-767-	300ER	300ER
52 B-737 ¹	52 B-737 ¹	300ER	300ER	4 B-767-	300ER
85	85	50 B-737 ¹	50 B-737 ¹	17 A320	17 A320
		80	80	2 B-747-400	2 B-747-400

1. Canadian North, division de Canadi*n, possède huit appareils B-737; cette division est considérée comme un transporteur affilié régional.

*Canadi*n a aussi pris livraison de nouveaux avions et a rationalisé sa flotte.*

En 1990, Canadi*n a retiré cinq avions de sa flotte. La compagnie a pris livraison de son premier B-747-400 en 1990 auquel doit s'ajouter un second appareil, au début de 1991. En décembre, PWA a annoncé la vente de ses droits, pour la somme de 13 millions de dollars, à l'égard de la livraison d'un troisième appareil de même type à l'International Lease Finance Corporation. Elle a également exercé son option sur un quatrième B-747-400 dont la livraison est prévue en 1992. Au cours de l'année, elle a pris livraison de deux B-767-300; quatre autres appareils semblables sont en commande, dont deux doivent être livrés en 1991 et deux en 1992. Ces appareils remplaceront les A310, qui appartenaient autrefois à Wardair, et les DC-10 sur certaines routes peu achalandées.

PWA s'est livré à un certain nombre de transactions liées à ses appareils afin de réduire son endettement et d'améliorer la situation générale de sa trésorerie. Elle a vendu deux B-747 et deux B-737. De plus, des arrangements ont été conclus, en début d'année, pour la vente des A310 et quatre autres ont été livrés. L'acheteur des huit autres A310 s'est désisté en janvier 1991 et le contrat de vente a été annulé. Ces huit appareils étaient donc toujours à vendre. En octobre, trois DC-10 étaient vendus à Potomac Capital Corporation pour la somme de 152 millions de dollars canadiens, avec livraison devant s'échelonner de mai à octobre 1991. Canadi*n a annoncé le remplacement de cinq B-737 par cinq A320, lorsque ceux-ci seront livrés, au cours de 1991.

Les tarifs d'avion à turbo-propulsion ne sont pas nécessairement plus bas que ceux d'avion à réaction.

Air Canada a pris livraison d'appareils modernes, moins énergivores, et elle a rationalisé sa flotte.

Comparaison entre les tarifs des services avec avion à réaction et ceux avec avion à turbo-propulsion

Depuis 1984, Air Canada et Canadi*n ont cédé plusieurs routes régionales sur courte distance à leurs affiliés respectifs, ce qui a entraîné la plupart du temps le remplacement des avions à réaction par des appareils plus petits à turbo-propulsion. Les voyageurs ont tendance à y voir une stratégie de réduction des coûts par les transporteurs et beaucoup sont déçus de constater que les tarifs demeurent les mêmes.

Lorsque la demande ne suffit pas à rentabiliser l'exploitation d'un avion à réaction, on peut réduire considérablement les coûts totaux du vol en optant plutôt pour un appareil plus petit à turbo-propulsion. Par ailleurs, les transporteurs régionaux peuvent assurer des vols plus fréquents au moyen de ces appareils et, ainsi, desservir des segments plus petits du marché. Ce faisant, ils peuvent généralement proposer un choix plus pratique d'horaires. Bien que le tout puisse entraîner un accroissement du nombre de passagers, il est fort possible que le coût total des services par avion à turbo-propulsion dépasse celui des avions à réaction.

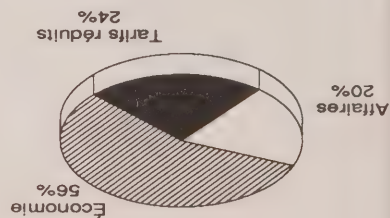
Il importe d'ajouter que les frais d'exploitation par siège-kilomètre, par opposition au coût total par vol, sont au mieux comparables à ceux des avions à réaction plus gros, et sont habituellement plus élevés. Par exemple, les frais d'exploitation par siège-kilomètre d'un DC-9-30 de 100 places sur une liaison de 380 kilomètres sont comparables à ceux d'un Dash-8-300 de 50 places. Les frais par place-kilomètre sont plus élevés pour le Dash-8-100 de 37 places et le BAe Jetstream 31 de 19 places, deux appareils à turbo-propulsion populaires qui sont utilisés par plusieurs transporteurs régionaux. Sur les trajets plus longs, l'avantage comparatif en termes de coûts d'exploitation par siège-kilomètre de l'avion à réaction est encore plus important.

L'utilisation de plus petits appareils permet à la compagnie aérienne de mieux adapter la capacité à la demande sur les marchés à faible densité et d'obtenir le niveau d'efficacité nécessaire pour rentabiliser ses opérations. Aujourd'hui, bien que ce soient la concurrence et les forces du marché qui demeurent encore les principaux facteurs déterminant les niveaux des tarifs, les coûts en fixent la limite minimale.

des routes régionales et transcontinentales comme Toronto-Halifax et Montréal/Ottawa/Toronto-Vancouver. Afin de faciliter l'intégration des A320, Air Canada a délaissé cinq B-727, et elle a mis au rancart ou en vente huit L-1011. Les six L-1011 restants doivent être retirés de la flotte d'ici à 1993 et remplacés par des B-767-300, moins énergivores. Au cours de 1990, les B-767 ont remplacé les L-1011 sur les liaisons européennes et pour les vols nolisés des marchés de grande densité.

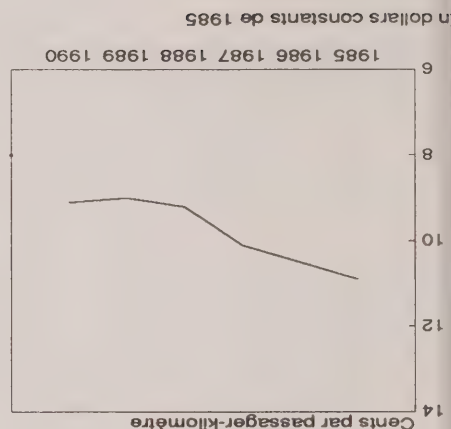
Dans le cadre de son programme de réduction des coûts, Air Canada vendra trois B-747-400, qui doivent être livrés en 1991, mais elle conservera ses options sur trois appareils de ce modèle devant être livrés en 1993 et 1994. Un avion tout-cargo DC-8 a été vendu au cours de l'année et un autre a été mis en vente.

GRAPHIQUE 3.11
Utilisation des divers tarifs par les voyageurs de commerce en 1990



Le rendement en termes réels des grandes lignes aériennes a beaucoup diminué depuis 1985.

GRAPHIQUE 3.12
Rendement par passager pour les grands transporteurs



Recettes des lignes aériennes

La plupart des voyageurs d'affaires participent à au moins un programme pour grands voyageurs, et, sur les 45 p. 100 qui ont utilisé les points accumulés au cours de l'année, la grande majorité, soit 87 p. 100, ont opté pour un voyage gratuit, de préférence à tout autre avantage. Afin de voyager à meilleur compte, on a remarqué également que plus de 10 p. 100 des répondants avaient conclu des contrats confidentiels avec des lignes aériennes.

empêcher ces clients de profiter des réductions. Cependant, la même enquête révèle que les personnes qui voyagent par affaires sont moins sensibles aux prix que celles qui voyagent par aggrégation, car le prix se situe au sixième rang de leurs préoccupations, derrière les heures de départ et d'arrivée, la sécurité, l'offre de vols directs, la ponctualité et le confort. Par contre, lorsqu'ils voyagent par aggrégation, le prix représente la plus importante de leurs préoccupations.

La mesure la plus efficace pour mesurer l'incidence globale des augmentations des tarifs des classes Affaires et Économie, allées à une structure de tarifs réduits en constante mutation, consiste à établir le revenu moyen que les transporteurs touchent par passager-kilomètre (couramment appelé le « rendement »). Cette mesure tient compte de l'ensemble des tarifs dans tout le réseau et de tous les passagers transportés.

En 1990, le rendement moyen obtenu par Air Canada et Canadair, en dollars courants, a augmenté de 6 p. 100 par rapport à 1989, après une croissance inférieure à 3 p. 100 l'année précédente. Le rendement moyen des affiliés régionaux est beaucoup plus élevé que celui des grandes compagnies, ce qui s'explique par des frais d'exploitation plus élevés par siège-kilomètre et de plus faibles proportions de passagers voyageant à tarif réduit. La structure tarifaire des affiliés est conforme à celle des sociétés mères, mais les augmentations tarifaires générales ont produit des croissances inférieures du rendement en 1990, soit moins de 4 p. 100 en moyenne.

En termes de dollars constants, le rendement moyen des grands transporteurs canadiens a diminué de plus de 16 p. 100 depuis 1984, début de la déréglementation. Ces données sont comparables à la diminution de rendement de 21 p. 100 enregistrée par les grandes lignes américaines depuis la déréglementation de leur secteur, en 1978.

En dépit des fortes augmentations, le fait que les tarifs ne se soient pas traduits par une amélioration proportionnelle du rendement s'explique en partie par une augmentation de l'importance des longues liaisons intérieures et internationales, moins payantes, dans les activités des grandes compagnies, mais aussi parce que, même si ceux qui paient le plein tarif, par choix ou par obligation, paient plus cher, la plupart des voyageurs canadiens adaptent leurs plans de manière à profiter au maximum du vaste choix de tarifs réduits ou bien ne voyagent que lorsque les prix proposés sont assez bas.

Flotte

Air Canada

En 1990, Air Canada a ajouté un appareil à sa flotte. Elle a commencé à prendre livraison des Airbus A320 commandés à la fin des années 80. Les sept appareils ont été déployés dans le couloir très achalandé Toronto/Ottawa/Montréal ainsi que sur

Tarifs aériens

En grande partie, le tarif de la classe Affaires a remplacé celui de première classe sur les marchés intérieurs. Les passagers reçoivent des services supplémentaires à bord et ont droit à un plus grand confort. En règle générale, ce tarif est proposé sur les liaisons interurbaines et de navette. Il est de 12 à 15 p. 100 plus élevé que le plein tarif de la classe Economie.

Le tarif de la classe Economie, ou **tarif de base**, est le tarif standard offert sans restriction sur toutes les liaisons. C'est normalement celui que paie le client qui voyage par obligation et qui ne peut pas ou ne veut pas satisfaire aux conditions dont sont assortis les divers tarifs réduits.

Les **tarifs réduits** s'établissent à différents niveaux, en bas du tarif de base, les réductions pouvant aller jusqu'à 75 p. 100, et sont offerts sur presque toutes les liaisons. Cependant, ils font l'objet de restrictions sur le nombre de places disponibles et sont assortis de diverses contraintes, par exemple achat à l'avance, durée minimale ou maximale de séjour, non-remboursement et non-utilisation en période de pointe. Généralement, la sévérité des restrictions est en fonction de l'importance du rabais.

Autres lignes principales et routes régionales et locales

même sur les liaisons assurées par un seul transporteur, comme Stephenville-Halifax (six tarifs), Brandon-Winnipeg (neuf tarifs) et Watson Lake-Fort St. John (sept tarifs). On ignore dans quelle proportion les passagers profitent des rabais sur toutes les routes de ces transporteurs affiliés, mais la moyenne globale, pour les liaisons étudiées dans le sud du Canada, était supérieure à 63 p. 100.

Un autre groupe de 33 liaisons a été étudié (annexe C.1). Il comprend des lignes principales ainsi que des services régionaux et locaux. Là encore, on observe les mêmes augmentations générales de la plupart des tarifs Economie ordinaires. De plus, sur ces liaisons, on relève de nombreux exemples de nouveaux tarifs Affaires offerts par des transporteurs affiliés et des niveaux de service supérieurs sont maintenant proposés sur plus de la moitié de ces liaisons.

Des tarifs réduits ont été offerts sur toutes les routes, le nombre moyen de types de réduction se chiffrant à près de 13 par route. Les meilleurs rabais correspondent généralement à ceux proposés sur les autres liaisons, soit entre 36 et 44 p. 100 du tarif Economie. L'augmentation du nombre de rabais a été particulièrement notable sur les marchés desservis par les deux grandes familles et Inair, notamment Montréal-Saguenay/Bagotville (23), Montréal-Val-d'Or (30) et Québec-Iles-de-la-Madeleine (22). Les rabais étaient moins nombreux sur les liaisons les plus éloignées et à faible densité, comme Deer Lake-Wabush (6) et Dawson Creek-Prince George (6). Sur les liaisons très achalandées de longue distance, une forte proportion des passagers voyageaient à rabais, tandis que cette proportion était plus faible sur les liaisons secondaires et les services de correspondance avec les localités éloignées.

Voyageurs de commerce

L'Association canadienne des professionnels de la vente (autrefois l'Association des voyageurs de commerce) et les Associations des voyageurs de commerce Nord-Ouest et des Maritimes représentaient quelque 50 000 voyageurs de commerce partout au Canada, dont bon nombre se déplacent régulièrement par avion. En 1990, l'Office a mené une enquête auprès de plus de 1 500 membres de ces associations, lesquelles font en moyenne plus de 10 voyages d'affaires et près de deux voyages d'agrément par année. L'Office a également pris part à l'enquête menée en 1990 auprès des personnes qui voyagent par affaires par l'Institut canadien de recherche sur le tourisme, enquête qui a donné des résultats semblables à ceux obtenus par l'Office dans son enquête.

Les répondants ont fréquemment fait mention du coût croissant des voyages d'affaires et souligné un ressenti de plus en plus vif au sujet de l'écart considérable qui sépare le plein tarif et les rabais les plus importants. De nombreuses personnes qui voyagent fréquemment par affaires ne trouvent pas raisonnable la différence, par exemple, entre le tarif de classe Affaires, à 1 366 \$ et le tarif de 439 \$ proposé au voyageur d'agrément à bord du même appareil. Elles estiment que le voyageur qui paie le plein prix subventionne celui qui profite des réductions.

Même s'ils sont plus conscients de la hausse rapide des tarifs, les voyageurs de commerce n'ont guère modifié leurs habitudes dans le choix des tarifs. Un peu plus de la moitié optent pour le tarif de la classe Economie, près du tiers pour celui de la classe Affaires et seulement un quart pour les tarifs réduits. Jusqu'à un certain point, cela démontre que les lignes aériennes réussissent, par diverses restrictions, à

Les systèmes de rentabilisation de la capacité, les ventes périodiques de places et les frétiers assurent une offre régulière de tarifs réduits.

de manière à atteindre la capacité de passagers optimale pour chaque vol. Le système peut ainsi attirer un plus grand nombre de passagers en abaissant les tarifs en augmentant l'importance et l'offre des rabais, ou au contraire, sacrifier la croissance du trafic en augmentant les tarifs, en restreignant l'offre de rabais. C'est la stratégie propre à rapporter le plus de recettes qui est retenue. Ces systèmes assurent une offre régulière de tarifs réduits, qui est complétée par des ventes saisonnières de billets. Les tarifs concurrentiels proposés par les petits transporteurs indépendants et les frétiers augmentent encore davantage le choix de tarifs réduits offerts au public canadien.

Les 25 liaisons les plus importantes

Sur les 25 liaisons intérieures les plus achalandées (annexe C.1), l'Office a observé des augmentations générales dans la plupart des tarifs des classes Affaires et Économie, qui ont été transmises de façon beaucoup moins uniforme dans la structure des tarifs réduits. Les rabais les plus importants ont varié normalement entre 36 et 44 p. 100 par rapport au tarif Économie. Dans plusieurs cas, la réduction a été encore plus marquée, notamment dans le couloir Toronto-Montréal et sur les vols de long courrier à partir de Halifax et de Winnipeg. Ces faits illustrent le recours aux réductions de tarif comme moyen de livrer concurrence et de stimuler la demande. Il y a eu une augmentation appréciable du choix des rabais offerts, la moyenne s'établissant à plus de 15 par liaison et atteignant jusqu'à 38 p. 100 dans les couloirs où l'activité est très dense. Cela dépasse même les niveaux records enregistrés pendant les « guerres de prix » de 1988.

Sur les liaisons de longue distance les plus en demande, entre 60 et 75 p. 100 des passagers ont continué de profiter des tarifs réduits. En 1990, les frétiers assurant des liaisons intérieures ont été très actifs sur ces marchés et les grandes compagnies ont concurrencé leurs prix compétitifs en offrant des rabais comparables. L'importante baisse dans la capacité offerte sur les marchés de longue distance traduit dans une certaine mesure le niveau de succès des frétiers dans ces marchés (tableau 3.6). Sur les routes types, des tarifs aller-retour de 379 \$ (Toronto-Vancouver) ou de 199 \$ (Toronto-Halifax) étaient facilement accessibles. La proportion des passagers profitant de réductions est plus faible sur les routes plus courtes où les voyages d'affaires sont plus nombreux, par exemple Ottawa-Toronto, Calgary-Edmonton et Kelowna-Vancouver. Toutefois, le marché Toronto-Montréal fait exception à la règle : le fort pourcentage des voyages à tarif réduit découle de la présence de nouveaux transporteurs et d'une intense concurrence tarifaire.

Routes des transporteurs affiliés

Sur 28 routes (annexe C.1) desservies par des transporteurs régionaux affiliés, les augmentations générales des tarifs Économie ordinaires ont été d'environ 1 p. 100 plus élevées en moyenne que sur les 25 liaisons les plus importantes. Autrefois offerts seulement sur quelques-unes de ces liaisons, les tarifs Affaires ont fait leur apparition sur plusieurs services, dont les nouveaux services par avion à réaction offerts au Canada atlantique.

Les tarifs réduits n'ont pas échappé aux augmentations générales et, dans la plupart des cas, le rabais le plus faible est demeuré à environ 44 p. 100 du tarif Économie. Par contre, sur certaines liaisons, dont Montréal-Moncton, Québec-Sept-Îles et Grande Prairie-Edmonton, le choix des tarifs réduits a été plus grand et certains prix ont été moindres qu'en 1989. Sur deux de ces marchés, Inair s'est implanté comme troisième transporteur, mais, dans l'autre exemple, les familles de transporteurs d'Air Canada et de Canadi*n étaient les seuls concurrents. Le nombre moyen des types de tarifs réduits a été de plus de 12, et il faut noter l'offre de divers rabais,

Les tarifs du fret aérien ont augmenté alors que les niveaux de service sont demeurés stables.

transpositeurs font appel à des appareils enregistrés au Canada ou encore recourent à des transpositeurs régionaux pour assurer le service.

La plupart des expéditeurs qui ont répondu à l'enquête de l'Office ont déclaré que les services de fret aérien s'étaient maintenus en 1990, certains estimant qu'ils s'étaient améliorés. De légères améliorations ont été signalées en matière de responsabilité, de déchargement de marchandises et du nombre de transpositeurs desservant leurs marchés.

Quant aux tarifs aériens de transport de cargo, les répondants ont dit qu'il y avait eu une augmentation moyenne de 6 p. 100 dans les coûts unitaires de fret. Celle-ci constitue la plus forte hausse parmi tous les modes de transport. Cette majoration suit la tendance observée pour le transport aérien de passagers et elle est largement attribuable à la hausse des prix du carburant.

Tarifs

Augmentations des tarifs en 1990

En 1990, les tarifs aériens ont augmenté d'environ 20 p. 100, mais la plupart des Canadiens continuent de profiter des tarifs réduits.

Au cours de 1990, les tarifs aériens, tant sur le marché intérieur que pour les voyages internationaux, ont subi des hausses appréciables causées par l'augmentation des prix du carburant et les besoins financiers pressants de programmes de renouvellement des flottes qui se chiffrent par milliards de dollars. Chez Air Canada et Canadi*, les augmentations de tarifs pour le transport intérieur se sont faites par étapes pour totaliser environ 20 p. 100.

Ces chiffres exagèrent l'incidence réelle de ces hausses sur les consommateurs et sur les recettes des lignes aériennes. Confrontés à des tarifs aériens à la hausse, les

Augmentations tarifaires générales

19 janvier	2,5 p. 100
2 mars	2,5 p. 100
3 juillet	3 p. 100
31 août	6 p. 100
16 octobre	4,8 p. 100, plus une majoration de 5 \$

voyageurs continuent de profiter des nombreuses réductions proposées sur presque toutes les liaisons. En 1990, les deux tiers des passagers ont à nouveau voyagé à tarifs réduits, la réduction dépassant la plupart du temps les 30 p. 100.

Tarifs réduits¹

En grande partie, la disponibilité de tarifs réduits est contrôlée par des systèmes perfectionnés de rentabilisation de la capacité. Utilisés par toutes les grandes lignes aériennes, ces systèmes sont reliés aux systèmes informatisés de réservation et visent à accroître les recettes des compagnies. Les ventes de billets et les conditions du marché font l'objet d'une surveillance constante et des ajustements sont apportés

¹ Aux fins de cette analyse, les tarifs réduits comprennent les tarifs offerts au voyageur individuel pendant la période étudiée, généralement assortis de restrictions comme l'achat à l'avance, la durée minimale ou maximale du séjour et la non-utilisation en période de pointe. Il n'est pas tenu compte des autres réductions offertes pour des forfaits, des agents de voyage, des groupes, des enfants, des personnes âgées, des étudiants, etc.

Le rôle des services de fret aérien a pris de l'ampleur ces dernières années.

Les services de fret aérien ont été étendus pour mieux rejoindre les marchés nord-américains et internationaux.

Amendements aux dispositions ayant trait au courrier aérien dans le Règlement sur les transports aériens

Des amendements, qui ont reçu l'assentiment du gouverneur en conseil le 25 octobre 1990, ont réduit les restrictions placées sur les frères subvnant aux besoins de services de transport de courrier, en permettant aux services intérieurs d'affrètement l'utilisation d'avions pour plus d'un service de courrier. Ils ont aussi enlevé les contraintes sur les types de marchandises pouvant être transportés sur les services de courrier dans le cadre de services d'affrètement intérieurs et internationaux.

Fret

Les résultats de l'enquête réalisée par l'Office auprès des expéditeurs a révélé que près de la moitié d'entre eux avaient recours aux services de fret aérien, en moyenne, pour près de 14 p. 100 de leur trafic de marchandises. Cette utilisation est supérieure à celle rapportée en 1989. Un plus grand nombre de répondants ont déclaré utiliser les services réguliers de transport exclusif de fret au lieu de la capacité de fret des avions utilisés pour le transport de passagers. Rares sont ceux qui ont dit faire appel aux services d'affrètement de transport du fret. Comme ce fut le cas en 1989, la plupart des expéditeurs ont dit que, même s'ils traitaient directement avec les transporteurs aériens pour s'entendre sur l'acheminement de leurs marchandises, les transitaires étaient d'importants intermédiaires entre les transporteurs et les expéditeurs. Quelques répondants ont dit que plus du quart de leur fret aérien était transporté en vertu de contrats confidentiels négociés avec un transporteur aérien.

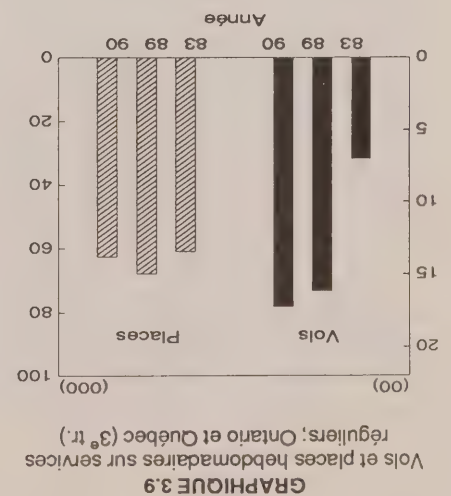
Avec ses cinq DC-8-73F, Air Canada demeure le plus important exploitant d'avions tout-cargo au Canada, bien que l'un de ses appareils ait été mis en vente dans le cadre des efforts de la compagnie pour réduire ses frais. La compagnie a établi de nouvelles liaisons européennes et apporté plusieurs changements à ses activités en Amérique du Nord. Elle a rétabli son service tout-cargo à St. John's, à Terre-Neuve, et signé un accord, au début de 1990, avec Air Cargo Inc., d'Annapolis, au Maryland, prévoyant des services d'apport réguliers par camion entre Toronto et Chicago, Boston et New York. La stratégie consiste à présenter Toronto aux expéditeurs américains comme une porte d'entrée en Europe pour le fret aérien, et, aux Européens, comme une porte d'entrée aux États-Unis. Le transporteur chargé désigné Dynamex, filiale qu'il possède à part entière, comme entrepreneur chargé de la cueillette et de la livraison au Canada. Le nouvel Airbus A320 permet aussi à Air Canada d'accroître sa capacité de transport de fret sur le marché intérieur, car il peut transporter un plus fort volume que le B-727 qu'il remplace et utiliser les mêmes conteneurs larges que transportent les appareils plus gros de la flotte d'Air Canada, par exemple les B-767 et les B-747.

En octobre, Air Canada a annoncé qu'il se retirait du marché des services « jour suivant » et qu'il allait concentrer ses efforts sur les services avec livraison la même journée et en déca de deux jours, en utilisant ses avions-cargo et les souses des avions de passagers et des avions aménagés pour du transport de fret et de passagers. La division du fret d'Air Canada lui rapporte 11 p. 100 de l'ensemble de ses recettes et est rentable. Son volume de fret a augmenté de 15 p. 100 en 1990 tandis que ses recettes progressaient de 4 p. 100.

Canadi*n a, lui aussi, accordé davantage d'importance sur le fret aérien en 1990, surtout sur les marchés internationaux. La compagnie a appliqué un programme d'amélioration de ses installations, de son matériel et de la formation dans sa division du fret. Elle a accru la capacité des souses de ses appareils de transport de passagers en remplaçant deux A310 par deux B-767, et ses services transpacifiques ont été améliorés grâce à la livraison de son premier B-747-400. Cette capacité de transport de fret s'ajoute à celle de ses B-767, DC-10 et B-737.

Les recettes tirées du fret aérien représentent 8 p. 100 de toutes les recettes de Canadi*n. Son volume de fret transporté a diminué de 3 p. 100 en 1990 tandis que les recettes augmentaient de 6 p. 100.

Parmi les autres compagnies transportant du fret sur le marché intérieur, notons United Parcel Service et Federal Express, qui offrent le service « jour suivant » à 80 p. 100 de la population canadienne. Établis aux États-Unis, ces deux



*Air Canada et Canadi*n ont retranché des services alors que leurs affiliées prenaient de l'expansion.*

Provinces de l'Ouest

Air Canada a annulé ses services dans six villes de l'Ontario et du Québec : North Bay, Rouyn, Sudbury, Timmins, Val-d'Or et Windsor. Air Ontario et Air Alliance, affiliées d'Air Canada, ont remplacé cette dernière dans ces villes. Poursuivant la restructuration de son réseau aux niveaux local et régional, Air Ontario s'est retiré des marchés trop petits pour rentabiliser son service de Dash-8. Ces marchés comprenaient Dryden, Kingston, Trenton/Bellefleur, Kapuskasing et Detroit. Bearskin Lake Air Service a repris le service à Dryden, Voyageur Airways a pris en charge la liaison Toronto-Trenton et NorOntair a ajouté Kapuskasing à son réseau. Air Ontario a aussi inauguré un service Dash-8 entre l'île de Toronto et London. Canadian Partner (Ontario Express) s'est retiré de Moosonee, mais il a ajouté Kenora à son réseau et doublé la fréquence de ses vols sur les liaisons de Toronto (Burlington) vers Ottawa/Montréal. En outre, Canadian Frontier, filiale d'Ontario Express, a laissé tomber trois destinations dans le nord de l'Ontario, mais en a ajouté sept nouvelles à son réseau. Simo Air, petit transporteur indépendant basé à Windsor, a inauguré un service quotidien entre Windsor et l'île de Toronto, lequel est assuré par un appareil de 10 places à turbo-propulsion.

Selon l'étude d'un échantillon de 31 paires de villes (annexe C.1) dans l'Ouest (Prairies et Colombie-Britannique), le nombre total de vols offerts en 1990 a diminué de 5 p. 100 par rapport à 1989. Le nombre hebdomadaire total de places offertes a diminué de 13 p. 100 entre 1989 et 1990. L'importance grandissante des transporteurs locaux et régionaux est illustrée par le fait que les vols par avion à réaction ont diminué de 27 p. 100 pendant que ceux des avions non réactés augmentaient de 7 p. 100. Le nombre total de vols était de 74 p. 100 plus élevé qu'en 1983, mais le nombre total de places offertes était approximativement le même.

Parmi les paires de villes où il y a eu augmentation du nombre de vols par rapport à 1989, notons Kamloops-Calgary, Kamloops-Vancouver, Cranbrook-Vancouver, Edmonton-Saskatoon et Saskatoon-Regina.

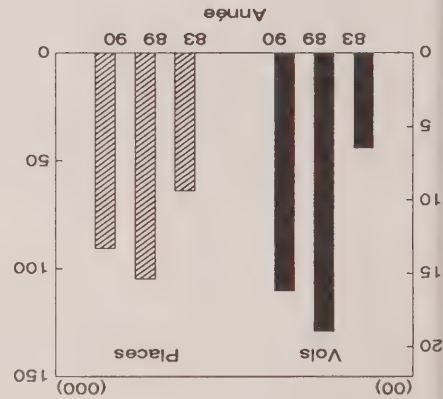
Air Canada a continué de rationaliser son réseau de l'Ouest en annulant ses liaisons Victoria-Vancouver et Victoria-Calgary, ce dont AirBC a profité pour jouer un rôle plus grand sur le marché de Victoria. Cette dernière compagnie a remplacé le service de DC-9 d'Air Canada sur la liaison Victoria-Calgary par un service avec un avion à réaction BAe-146, ce qui présentait l'avantage de se poursuivre jusqu'à Edmonton. Air BC a aussi ajouté des avions à réaction à ses appareils à turbo-propulsion qui assuraient déjà le service entre Dawson Creek, Grande Prairie, Prince George et Vancouver, et il a élargi son réseau en inaugurant un service entre Calgary et Lloydminster, liaison autrefois assurée par Time Air. Il a commencé à offrir une nouvelle liaison transfrontalière entre Vancouver et Portland, en Oregon. Tout comme Air Canada, Canadi*n a poursuivi la rationalisation de son réseau de l'Ouest. La compagnie a annoncé son retrait de Kelowna, Sandspit et Fort St. John au début de 1991. Time Air a soit accru son service à ces endroits ou ajouté ces destinations à son réseau. Un ajout d'importance aux opérations de Time Air a été le service à haute fréquence « Skybus » entre Kelowna et Vancouver. Ontario Express s'est retiré de Brandon.

Les petits transporteurs indépendants ont eux aussi ajouté des destinations à leur réseau respectif sur les marchés de l'Ouest retenus dans l'échantillon. C'est le cas par exemple de Prairie Flying Service, Waglisla Air, Aviair, Canadian Helicopters, Tye Airways, Air Saskatchewan, Central Mountain Air et Alhabasca Airways.

Les services aériens ont subi un recul dans le Canada atlantique.

GRAPHIQUE 3.8

Vois et places hebdomadaires sur services réguliers : provinces Atlantique (3^e tr.)



Une importante restructuration s'est opérée aux niveaux local et régional.

Canada atlantique

Selon l'étude d'un échantillon de 25 paires de villes (annexe C.1), le nombre total de vols réguliers et de places offertes a diminué de 14 p. 100 au cours du troisième trimestre de 1990 par rapport à la même période en 1989. Le nombre total de vols offerts en 1990 pour ces paires de villes n'en demeurerait pas moins de 152 p. 100 supérieur au nombre de vols offerts en 1983 alors que le nombre total de places augmentait de 42 p. 100. Par rapport à 1989, les vols par avion non réactés ont diminué de 24 p. 100 au Canada atlantique, tandis que les vols par avion à réaction ont augmenté de 3 p. 100. Cette dernière augmentation est largement attribuable à la mise en service dans la région de trois nouveaux BAc-146 par Air Atlantic afin de concurrencer Air Nova. Des services concurrentiels par avion à réaction ont été offerts entre Sydney et Halifax et entre St. John's et Halifax, et le service par avion à réaction a également été rétabli entre Stephenville/St. John's et Halifax. Il y a également eu augmentation du service par avion à réaction sur les liaisons Gander-St. John's et Ottawa-Moncton.

Les deux grands transporteurs ont retiré leurs services dans un certain nombre de localités du Canada atlantique. Par exemple, Air Canada a annulé sa liaison Halifax-St. John's, mais a été remplacé par Air Nova. De façon analogue, Canadi*n s'est retiré de Charlottetown, Saint John et Fredericton, mais Air Atlantic a pris la relève. Cette dernière compagnie a ajouté de nouveaux services à Chatham, Ottawa et Wabush/Labrador City, ainsi que d'autres, par avion à réaction, entre Deer Lake, Sydney et Montréal. Par contre, elle a suspendu ses vols entre Toronto et Moncton, Saint John et Fredericton, entre Halifax-Yarmouth-Portland-Bangor ainsi que les Îles-de-la-Madeleine, au Québec.

De petites lignes indépendantes, Atlantic Airways, Provincial Air Lines et Labrador Airways, ont élargi leur réseau, mais Initair a annulé ses services de Charlo, Moncton, Chatham, Charlottetown et Saint John.

La Commission des transports des provinces de l'Atlantique a noté que les flottes avaient pris plus d'ampleur, que l'amélioration des installations aéroportuaires s'était poursuivie et que d'excellents services étaient offerts, notamment le niveau élevé de possibilités d'aller-retour le jour même entre des centres du Canada atlantique. L'excellente ponctualité, la fiabilité et la qualité du service en vol ont contribué à donner une bonne réputation au transport aérien au Canada atlantique. De plus, même si les grands transporteurs ont continué à se retirer des plus petites localités, leurs affiliés ont pris le relais avec des avions à réaction BAc-146 et Dash-8.

Ontario et Québec

L'étude d'un échantillon de 16 paires de villes (annexe C.1), en Ontario et au Québec, démontre que le nombre total de vols a été de 7 p. 100 plus élevé que pendant 1989 et de 152 p. 100 de plus qu'en 1983. Le total des vols par avion à réaction a diminué de 66 p. 100 par rapport à 1989 alors que celui des avions non réactés augmentait de 21 p. 100. Ces chiffres, combinés au fait que le nombre total de places ait diminué de 8 p. 100, font ressortir que, tout comme en 1989, les affiliés régionaux d'Air Canada et de Canadi*n ont décidé de privilégier la fréquence du service, assuré par de petits appareils, sur les marchés régionaux. Les paires Timmins-Toronto, London-Toronto, Dryden-Thunder Bay, Montréal-Sept-Îles et Montréal-Rouyn-Noranda sont autant d'exemples de cette tendance au Canada central.

que les vols par avion non réacté ont augmenté de 8 p. 100. De fortes hausses du nombre de vols par avion non réacté ont été notées dans les couloirs Toronto/Montréal/Ottawa et Vancouver/Kelowna/Calgary/Edmonton.

TABLEAU 3.6

Changements dans les services aériens hebdomadaires offerts (troisième trimestre de 1989 et de 1990)

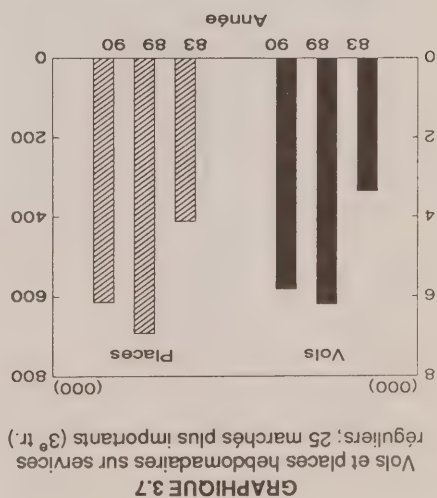
Nombre de places Augmentation (diminution) en % par rapport à 1989	Total des vols (directs et indirects)	Nombre à 1989	Nombre à 1990

TOTAL	5 816	(6)	615 474	(11)
Montréal-Toronto	899	13	90 515	5
Ottawa-Toronto	619	10	53 827	(6)
Toronto-Vancouver	256	(34)	55 217	(27)
Calgary-Toronto	189	(29)	35 666	(27)
Calgary-Vancouver	502	10	49 279	(7)
Toronto-Winnipeg	213	1	27 261	11
Calgary-Edmonton	457	(5)	41 713	(7)
Edmonton-Vancouver	267	(9)	27 728	(18)
Halifax-Toronto	213	1	27 270	(1)
Edmonton-Toronto	115	(45)	20 902	(47)
Thunder Bay-Toronto	154	34	15 588	43
Montréal-Vancouver	80	(36)	12 033	(36)
Vancouver-Winnipeg	184	5	19 628	5
Kelowna-Vancouver	158	10	12 552	5
Ottawa-Vancouver	78	(16)	9 949	(13)
Vancouver-Victoria	533	(20)	21 245	(10)
Halifax-Montréal	191	(11)	16 489	(10)
Prince George-Vancouver	100	0	9 766	3
Québec-Toronto	70	(27)	6 520	(11)
Calgary-Winnipeg	110	(27)	11 198	(36)
Halifax-Ottawa	110	(4)	11 184	(7)
St. John's-Toronto	86	(4)	11 162	7
Ottawa-Winnipeg	93	(13)	11 552	(8)
Regina-Toronto	77	3	9 630	5
Saskatoon-Toronto	62	(7)	7 600	(5)

Entre 1989 et 1990, il y a eu diminution du nombre de vols offerts pour 15 paires de villes, tandis que le nombre de places diminuait pour 17 paires. L'intensification des activités sur le marché Toronto-Montréal s'explique par une très vive concurrence entre Intair, Canadi*n, Air Canada et leurs affiliés : le service vers Toronto (aéroport de Buttonville) à partir d'avions à turbo-propulsion d'Ontario Express, le service avec avions à turbo-propulsion vers Montréal (St-Hubert) d'Intair, et le service Rapidair Métro d'Air Ontario vers l'île de Toronto.

En mars 1991, Intair arrêtait d'offrir ses vols entre Toronto, Montréal et Ottawa. City Express, qui était toujours actif dans le marché Ottawa-Toronto à la fin de 1990, cessait ses opérations en février 1991.

La forte augmentation dans le nombre de places offertes pour le marché Toronto-Thunder Bay s'explique par l'accroissement des services avec avions à réaction de la part d'Air Canada.



GRAPHIQUE 3.6
Fret maintenu sur services réguliers
aux aéroports canadiens

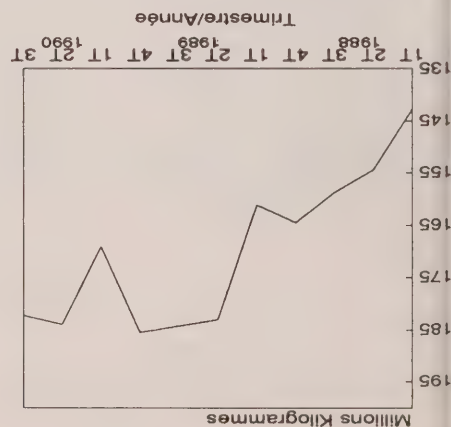


TABLEAU 3.5
Fret aérien acheminé sur les services réguliers

Tonnes-kilomètres		Tonnes		Air Canada ¹		Canadi*n ¹	
% d'écart par rapport à 1989		% d'écart par rapport à 1989		1990	1989	1990	1989
8,6		15,1		276 873	156 053	939 595	541 556
1,0		(2,0)					

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. Pour 1989, Wardair a été incorporé aux chiffres de Canadi*n.

Quarante-trois pour cent du fret aérien maintenu aux aéroports et transporté sur les services réguliers des grands transporteurs est passé par l'aéroport Pearson. Seulement 12 des 25 plus grands aéroports ont enregistré une augmentation de leur tonnage de fret aérien par rapport à 1989. Le gain le plus considérable en chiffres absolus, soit 82 000 kilogrammes, a été signalé à Toronto, tandis que la plus forte augmentation proportionnelle, 32 p. 100, était enregistrée à Moncton. Dans ce dernier cas, l'explication réside dans l'établissement d'un centre régional de consolidation de fret aérien par Air Canada au début de 1989.

Air Canada a continué de dominer cette importante activité de l'industrie du transport aérien. Elle a vu son volume de fret augmenter de 15 p. 100 alors que la part de Canadi*n diminuait de 2 p. 100. Air Canada compte pour plus de 63 p. 100 des marchandises et des tonnes-kilomètres de trafic de cargo aérien rapporté par les deux grands transporteurs canadiens.

Service

À partir d'un échantillon de 146 paires de villes (annexe C.1), une analyse a été faite afin d'établir les modifications dans le niveau de service assuré par les transporteurs aériens dans le sud et le nord du Canada au cours de la période de 1983 à 1990. Les indicateurs utilisés ont été les suivants : nombre hebdomadaire de départs de vols réguliers directs (sans escale), de vols indirects (même avion, une escale ou plus), de vols par avion à réaction et de vols par avion non réacté de même que le nombre de places offertes sur les services réguliers au cours du troisième trimestre de chaque année. Les comparaisons avec 1983 et 1987 ont ceci de significatif que ce sont les années qui ont précédé le premier assouplissement des contrôles réglementaires, en 1984, et la mise en application des réformes législatives officielles de la Loi de 1987 sur les transports nationaux, le 1^{er} janvier 1988.

Les 25 marchés les plus importants

Les niveaux de service offerts sur les 25 principales paires de villes ont diminué, comme l'atteste une baisse, au cours de l'année, de 6 p. 100 du nombre de vols directs et indirects et de 11 p. 100 du nombre de places offertes (tableau 3.6). Toutefois, une comparaison avec les niveaux observés en 1983 et 1987 révèle que le nombre de vols a tout de même été de 4 p. 100 supérieur à ce qu'il était en 1987 et de 73 p. 100 plus élevé qu'en 1983; quant au nombre de places, la progression a été de 2 p. 100 et de 50 p. 100 respectivement. Quant au type d'appareil, le nombre de vols offerts par avion à réaction a diminué de 10 p. 100 par rapport à 1989 tandis

*Le niveau de service a
baisse sur les principaux
marchés canadiens en 1990.*

Le trafic intérieur des services d'affrètement

Un sondage de l'Institut canadien de recherche sur le tourisme a révélé que près de six pour cent des Canadiens qui ont utilisé les services de transport aérien pour leurs vacances au pays au cours de 1990 ont utilisé les services d'un frétier.

Le volume de fret aérien maintenu aux aéroports canadiens a augmenté de 2 p. 100 par rapport à 1989.

TABLEAU 3.4

Nombre de passagers de services réguliers entre les 25 paires de villes les plus importantes - janvier à juin 1989 et 1990

Pourcentage d'augmentation (diminution) par rapport à 1989	Passagers en 1990 (en milliers)	Paires de villes
4,2	732 970	Montréal-Toronto
(3,7)	412 480	Ottawa-Toronto
(14,1)	328 560	Toronto-Vancouver
(12,1)	209 250	Calgary-Toronto
1,9	203 060	Calgary-Vancouver
(14,6)	171 760	Toronto-Winnipeg
(10,7)	160 580	Calgary-Edmonton
1,0	159 470	Edmonton-Vancouver
1,1	151 650	Halifax-Toronto
(13,6)	138 950	Edmonton-Toronto
8,0	99 540	Thunder Bay-Toronto
(15,9)	81 190	Montréal-Vancouver
(2,2)	80 140	Vancouver-Winnipeg
3,2	74 710	Kelowna-Vancouver
1,6	72 040	Ottawa-Vancouver
(19,6)	70 720	Vancouver-Victoria
14,2	70 680	Halifax-Montréal
5,5	69 450	Prince George-Vancouver
6,0	61 950	Québec-Toronto
(2,5)	61 450	Calgary-Winnipeg
14,9	61 190	Halifax-Ottawa
(1,9)	58 580	St. John's-Toronto
(1,1)	49 560	Ottawa-Winnipeg
(2,4)	43 290	Regina-Toronto
0	42 410	Saskatoon-Toronto
0,4	6 475 630	TOTAL

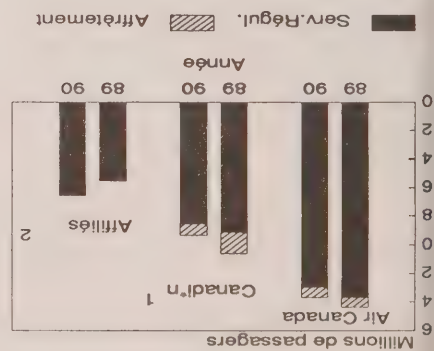
Fret

Selon les données préliminaires des trois premiers trimestres, 539,6 millions de kilogrammes de fret aérien, acheminé à partir des principaux services réguliers, ont été manutentionnés aux aéroports canadiens, soit 2 p. 100 de plus que pendant la période correspondante en 1989. La diminution de 3 p. 100 du fret transporté sur des vols intérieurs réguliers, qui représentait 58 p. 100 du fret manutentionné dans les aéroports canadiens au cours des trois premiers trimestres de 1990, a été largement compensée par une augmentation de 10 p. 100 du fret des vols internationaux réguliers.

La récession a eu un effet notable sur le volume de fret aérien. Après des taux de croissance de plus de 12 p. 100 pendant sept des huit derniers trimestres, la tendance à la hausse a plafonné au cours des deux premiers trimestres de 1990. Au troisième trimestre, le volume de fret manutentionné dans les aéroports canadiens a décliné pour la première fois par rapport à l'année précédente.

GRAPHIQUE 3.5

Nombre de passagers transportés



Nota : 1. Comprend Wardair en 1989.
2. Voir tableau 3.3.

TABLEAU 3.3
Trafic de passagers sur les services réguliers

Passagers-kilomètres (en millions)	Ecart en % par rapport à 1989	1990	1989	Ecart en % par rapport à 1989	1990	Ecart en % par rapport à 1989
Air Canada	2	24 504	21 623	25	25	25
Canadi*n ¹	(5)	8 550	6 582	18	18	18
Affiliés ²						

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. Pour 1989, les données de Wardair ont été incluses.
2. Comprend Air Alliance, Air Atlantic, Air BC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadian Partner, NWT Air et Time Air

Les affiliés ont connu une croissance supérieure à 10 p. 100 de leur trafic de passagers.

Le trafic total de passagers sur les 25 principaux marchés au Canada est demeuré le même qu'en 1989.

Dans l'ensemble, malgré une diminution globale du nombre total de passagers transportés, Air Canada a enregistré une légère augmentation du nombre de passagers-kilomètres. Une croissance de plus de 6 p. 100 du nombre de passagers-kilomètres sur le marché international a plus que compensé le recul de 2 p. 100 accusé sur le marché intérieur. Ces données reflètent la prédominance des trajets de longues distances sur les marchés internationaux et le retrait de leurs services, en 1990, dans six villes canadiennes.

Entamé en 1989 après la fusion avec Wardair, le programme de restructuration de Canadi*n s'est poursuivi en 1990. Les effets de ce repli se traduisent à la fois dans les statistiques sur le nombre de passagers et de passagers-kilomètres.

En 1990, les affiliés ont continué d'afficher une solide croissance. Par rapport à 1989, sept des neuf affiliés ont signalé une augmentation du nombre de passagers transportés au cours de 1990. Regroupés, les affiliés ont enregistré une augmentation de 18 p. 100 du nombre de passagers et de 25 p. 100 du nombre de passagers-kilomètres. La progression plus forte des passagers-kilomètres laisse supposer qu'ils ont transporté, en moyenne, les passagers sur de plus longues distances qu'en 1989.

La prédominance de Toronto comme point de départ et de destination des services réguliers au Canada est confirmée par le fait qu'elle apparaît dans 11 des 25 paires de villes les plus importantes en termes de trafic. Au cours des six premiers mois de 1990, le trafic local dans le couloir Montréal-Toronto, paire de villes la plus importante, a augmenté de 4,2 p. 100 par rapport au trafic observé au cours des six premiers mois de 1989. Dix autres des 25 paires de villes les plus importantes ont aussi enregistré une augmentation du trafic qui varie entre 1 p. 100 (Edmonton-Vancouver) et 14,9 p. 100 (Halifax-Ottawa), tandis que pour 14 autres paires de villes, il y a eu une diminution s'échelonnant de 0,02 p. 100 (Saskatoon-Toronto) à 19,6 p. 100 (Vancouver-Victoria). Pendant le premier semestre de 1990, il y a eu un

Le nombre de passagers transportés par les grands transporteurs a diminué en 1990.

En 1990, les grands transporteurs ont accusé une baisse globale de près de 5,6 p. 100 dans le nombre de passagers ayant utilisé leurs services réguliers. Cela s'explique notamment par la diminution observée dans la demande pour les services intérieurs d'Air Canada et de Canadi*n et, pour cette dernière, pour ses services internationaux. Air Canada a rapporté une augmentation de 4,6 p. 100 du nombre

Passagers

Trafic

Activités de l'industrie

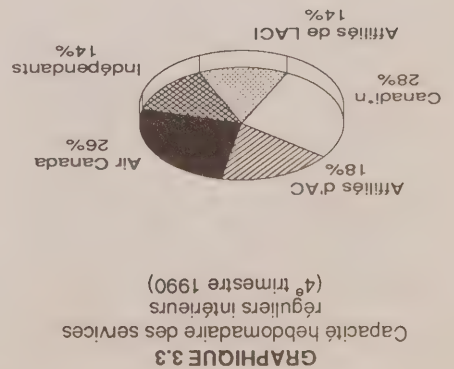
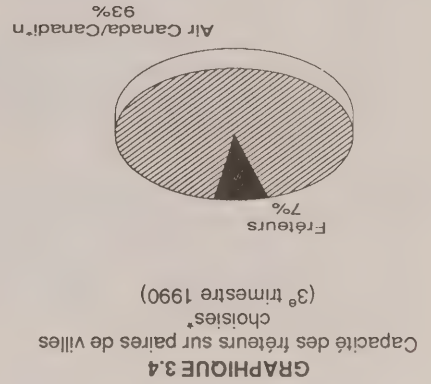


TABLEAU 3.2

Capacité hebdomadaire des services réguliers en nombre de places (en milliers de places) : quatrième trimestre

	Intérieur		International		Total	
	1990	1989	1990	1989	1990	1989
Transporteur	1990	1989	1990	1989	1990	1989
Air Canada	253,8	(8,8)	55,9	(4,8)	309,7	(8,1)
Affiliés	176,0	13,2	9,3	10,4	185,2	13,1
Total partiel	429,8	(0,9)	65,2	(2,9)	494,9	(1,2)
Canadien ¹	271,5	5,5	22,2	(12,3)	293,7	3,9
Affiliés	138,2	(1,8)	4,0	(12,0)	142,2	(2,1)
Total partiel	409,7	2,9	26,2	(12,3)	435,9	1,9
Indépendants ²	13,6	(1,4)	2,8	(11,6)	139,5	(1,7)
TOTAL	976,1	0,6	94,2	(5,9)	1 070,3	0

Nota : Les parenthèses indiquent une diminution.

1. La capacité de Wardair a été incorporée aux données de 1989.
2. La capacité d'Intair est comprise dans les données de 1989.

Les transporteurs indépendants ont réduit leur capacité sur les marchés intérieurs et internationaux, mais leur capacité totale est demeurée virtuellement constante, à 13 p. 100.

La capacité des fréteurs sur plusieurs marchés a été importante au cours de la saison estivale, en période de pointe. Sur certaines paires de villes, ces services affrétés représentaient la totalité de la capacité des vols sans escale par avion à réaction, notamment dans les paires de villes suivantes : Hamilton/London/Windsor vers Calgary/Vancouver, ainsi que Toronto vers Charlotte/London/St. John's. Le graphique 3.4 illustre la répartition des parts du marché pour des paires de villes choisies entre les fréteurs et les services réguliers en situation de concurrence directe.

La faillite de ces frères a occasionné de grands ennus aux voyageurs qui avait des réservations avec ces dernières, mais l'incidence sur la capacité offerte aux voyageurs a été minime. National, Canada 3000 et Air Transat ont complètement comblé le vide laissé par le départ des autres frères en ajoutant des appareils à leur flotte. Lorsque les compagnies Odyssey International et Worldways Canada ont interrompu leurs activités, leurs contrats avec les voyageurs ont été en grande partie repris par les autres frères. En fin d'année, la capacité totale des frères canadiens, en termes de nombre de places, se situait à environ 85 p. 100 de celle rapportée à la fin de 1989. La capacité, à la fin de 1990, demeurait 43 p. 100 plus élevée que celle offerte aux voyageurs en 1985, année où les opérations d'affrètement de Wardair étaient à leur plus haut niveau. De plus, Air Canada et Canadi*n offrent d'importants services notifiés, surtout vers des destinations-soleil du Sud.

Au cours de 1990, les frères canadiens, en collaboration avec d'importants voyageurs, ont exploité de vastes programmes de vols notifiés intérieurs qui se sont traduits par des services et des possibilités de tarifs modiques supplémentaires. À titre d'exemple, pendant la période de pointe s'échelonnant de mai à septembre, Canada 3000 a assuré un service quotidien en B-757 entre Toronto et Vancouver, Calgary et Winnipeg, tandis que, jusqu'à la suspension à l'automne 1990 de ses services, Worldways Canada offrait des liaisons à partir de Toronto vers Calgary et Vancouver, à partir de Hamilton, London, Windsor et Ottawa vers Calgary et Vancouver, à partir de Toronto vers Halifax, Gander et St. John's. De même, National proposait des liaisons à partir de Montréal et Toronto vers Calgary, Edmonton et Vancouver. Intair effectuait des vols notifiés de Toronto vers Saskatoon et Regina tandis que First Air opérât la liaison Toronto-Vancouver.

Répartition de la capacité

Les données figurant au tableau 3.2 sur la répartition du nombre de places offertes traduisent l'évolution structurelle du transport aérien. Au cours de 1990, Air Canada a réduit sa capacité sur tous les marchés tandis que Canadi*n diminuait le nombre de places sur ses liaisons internationales pour en ajouter sur ses liaisons intérieures. Les transporteurs affiliés d'Air Canada ont affiché une forte croissance tandis que les affiliés de Canadi*n réduisaient leur capacité.

Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario et NWT Air, les affiliés régionaux d'Air Canada, ont réduit leur capacité sur leurs liaisons transfrontalières, mais ont affiché une croissance vigoureuse sur le marché intérieur en continuant de reprendre des liaisons cédées par la société mère. Elles représentaient maintenant environ 17 p. 100 de la capacité totale, soit une progression de 2 p. 100 par rapport à 1989.

Air Atlantic, Calm Air, Ontario Express et Time Air, les affiliés régionaux de Canadi*n, ont réduit leur capacité sur les marchés intérieurs et transfrontaliers. Malgré une diminution globale quelque peu supérieure à 2 p. 100, leur part de la capacité totale est demeurée constante, à environ 13,5 p. 100.

Regroupés ensemble, les affiliés d'Air Canada et de Canadi*n représentaient aujourd'hui 32 p. 100 de la capacité sur le marché intérieur, alors que la proportion n'était que de 30,5 p. 100 l'an dernier.

L'Office a pris des mesures pour protéger les consommateurs contre les faillites de frêteurs.

Protection des paiements anticipés

La compétence à l'égard de l'affrètement international par les transporteurs canadiens est partagée entre le gouvernement fédéral et les provinces. Les agents de voyage, les voyagistes et les affrêteurs sont régis par les autorités provinciales tandis que la réglementation des transporteurs aériens relève de l'Office national des transports du Canada.

Vers la fin de 1989 et le début de 1990, la faillite de plusieurs frêteurs, dont on a largement fait écho, a laissé des voyageurs en plan à leur point de destination et/ou dans l'impossibilité d'obtenir un remboursement, car les paiements anticipés remis à certains transporteurs n'avaient pas été parfaitement protégés. L'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique avaient tous déjà en place une législation pour protéger les consommateurs à cet égard, prévoyant notamment des fonds spéciaux pour secourir les voyageurs laissés pour compte et ceux détenant des billets pré-payés. Les consommateurs des autres provinces doivent se contenter d'assurance acquise privément en cas de non-exécution.

En 1990, l'Office a pris des mesures afin de mieux protéger les consommateurs :

1. ajout de conditions aux permis des transporteurs internationaux de services réguliers qui opèrent également des vols notifiés, exigeant la protection de tous les paiements anticipés pour vols notifiés au moyen d'une garantie assurée par un établissement financier indépendant, telle que déjà exigée des frêteurs internationaux n'assurant pas de services réguliers;

2. présentation à l'Office, par tous les transporteurs qui offrent des vols notifiés internationaux, de preuves attestant que les voyagistes et les frêteurs ont un exemplaire des garanties. Ces derniers peuvent alors agir promptement si un transporteur ne peut assurer un service.

Des modifications au *Règlement sur les transports aériens* visant à accroître la protection des paiements anticipés au niveau du transporteur aérien seront publiés en 1991 dans la *Gazette du Canada*.

Frêteurs

*Malgré la faillite de
certains frêteurs, d'autres
ont pris de l'expansion
alors que la capacité
globale de ce secteur n'a
diminué que d'environ
15 p. 100.*

Au cours des premiers mois de 1990, quatre transporteurs ont déposé leur bilan : Points of Call, Vacationair, Crownair et Odyssey International. Cette dernière, et les autres filiales de celle-ci, Soundair Express et Air Toronto, Worldways Canada a annoncé un plan de restructuration financière comprenant une garantie de prêt de six millions de dollars de la Société de développement de l'Ontario, organisme du gouvernement ontarien, rattachée à une condition, la vente de quatre DC-8-63. Malgré ces efforts pour restructurer sa dette, Worldways a dû suspendre ses opérations en octobre 1990. Néanmoins, à la fin de l'année, le transporteur avait réamorçé des opérations limitées en assurant des vols de sous-affrètement pour American TransAir dont l'équipement était utilisé par l'armée des États-Unis au cours de la crise du Golfe.

La concurrence et le ralentissement économique ont occasionné des difficultés à plusieurs transporteurs indépendants en 1990.

Transporteurs indépendants offrant des services réguliers

assurés par avions à turbo-propulsion. Entrant en vigueur le 19 mai 1991, cette entente de 20 millions de dollars rétablit le réseau d'apport de Canadi* au Québec.

Après avoir demandé la protection contre ses créanciers en vertu de la Loi sur la faillite, Intair a procédé à une restructuration de 19,2 millions de dollars. Celle-ci comprend une participation de 5,2 millions de dollars du gouvernement québécois, dont 2,5 millions ont été accordés à titre d'avance de subventions pour le service sur la Basse-Côte-Nord. La compagnie a rationalisé son réseau en se retirant de Saint-Hubert, au Québec, ainsi que de Charlo, Chatham et Moncton, au Nouveau-Brunswick. Elle a obtenu également l'autorisation de la Commission du port de Toronto pour desservir l'aéroport de l'île de Toronto, mais elle n'a pas assuré ce service au cours de l'année. Conclu en mars 1991, le marché avec Canadi* n Régional laisse Intair avec ses avions à réaction Fokker 100.

City Express a elle aussi éprouvé des difficultés financières en 1990. Lorsque son principal créancier a saisi quatre appareils Dash-8, en août, elle a abandonné la liaison qu'elle assurait à partir de sa base de l'île de Toronto avec Montréal et Ottawa. En vertu de la législation fédérale sur les faillites, elle a fait une proposition provisoire afin d'obtenir un moratoire de quatre mois sur toutes les questions liées à ses dettes et de faciliter sa restructuration financière. Pendant cette période, elle a continué à exploiter ses Dash-7 entre l'île de Toronto et Newark, au New-Jersey, et, à la fin de l'année, elle avait rétabli son service Toronto-Ottawa. Malgré tout, City Express a dû interrompre toutes ses activités le 25 février 1991, ses créanciers ayant rejeté son plan de restructuration de la dette.

Le propriétaire de Bradley Air Services, un transporteur qui opère sous la raison sociale First Air, a annoncé un accord selon lequel il cède le contrôle de la ligne aérienne à la compagnie Makavik de Kuujuaq, au Québec, qui contrôle également Air Inuit. Si l'on tient compte également de l'autorisation obtenue récemment par First Air de desservir LG2 à l'aéroport La Grande et Kuujuaq, cette association constitue une forte présence dans le Nord, où elle concurrence Canadian North et NWT Air. First Air a continué d'assurer des services réguliers dans le sud du Canada, tels que les liaisons Ottawa-Mirabel, Ottawa-Newark, suspendue au début de 1990, et Ottawa-Boston, et d'offrir un service régulier aux États-Unis pour El Al, compagnie aérienne nationale d'Israël. Elle a aussi effectué des vols notifiés intérieurs entre Toronto et Vancouver pour Conquest Tours, des vols notifiés vers plusieurs destinations-soiel, ainsi que des vols affrétés de transport de marchandises pour Emery Air Freight.

D'autres petits transporteurs indépendants ont poursuivi leur expansion dans leurs créneaux respectifs, et certaines liaisons ont été l'enjeu d'une vive concurrence entre les transporteurs indépendants.

La compagnie a également annoncé sa décision d'acquérir la participation de 51 p. 100 détenue par Atlantis Investment dans Air Nova.

PWA, société mère des Lignes aériennes Canadien International (Canadi*n), a acheté les intérêts des 54 p. 100 restants dans Time Air et annoncé sa décision de regrouper ses lignes aériennes régionales sous la direction de Canadi*n Régional, une nouvelle compagnie de gestion, dont l'entrée en vigueur a eu lieu en janvier 1991. Canadi*n Régional doit acquérir les parts manquantes de ses transporteurs régionaux Calm Air International et Ontario Express et conserver des intérêts de 45 p. 100 dans Air Atlantic. PWA a également vendu ses droits sur la position de livraison d'un B-747-400 et réduit ses actifs non reliés aux lignes aériennes en vendant sa participation de 50 p. 100 dans la GPA Jetrop.

Canadi*n a éliminé environ 1 900 emplois, diminué la capacité sur certaines liaisons et a retiré son service vers Amsterdam et Chicago. Au cours de 1990, la compagnie a poursuivi la rationalisation de son réseau intérieur en abolissant ses services à Charlottetown, à l'Île-du-Prince-Édouard, ainsi qu'à Saint John et Fredericton, au Nouveau-Brunswick. À la fin de l'année, elle a aussi annoncé la suppression, pour le début de 1991, de son service de B-737 à Kelowna, Sandspit et Fort St. John, en Colombie-Britannique; ces liaisons seront assurées par son transporteur régional affilié.

Les affiliés

Les opérations des transporteurs régionaux affiliés ont continué d'évoluer, et d'autres petits transporteurs d'apport sont venus se greffer aux réseaux.

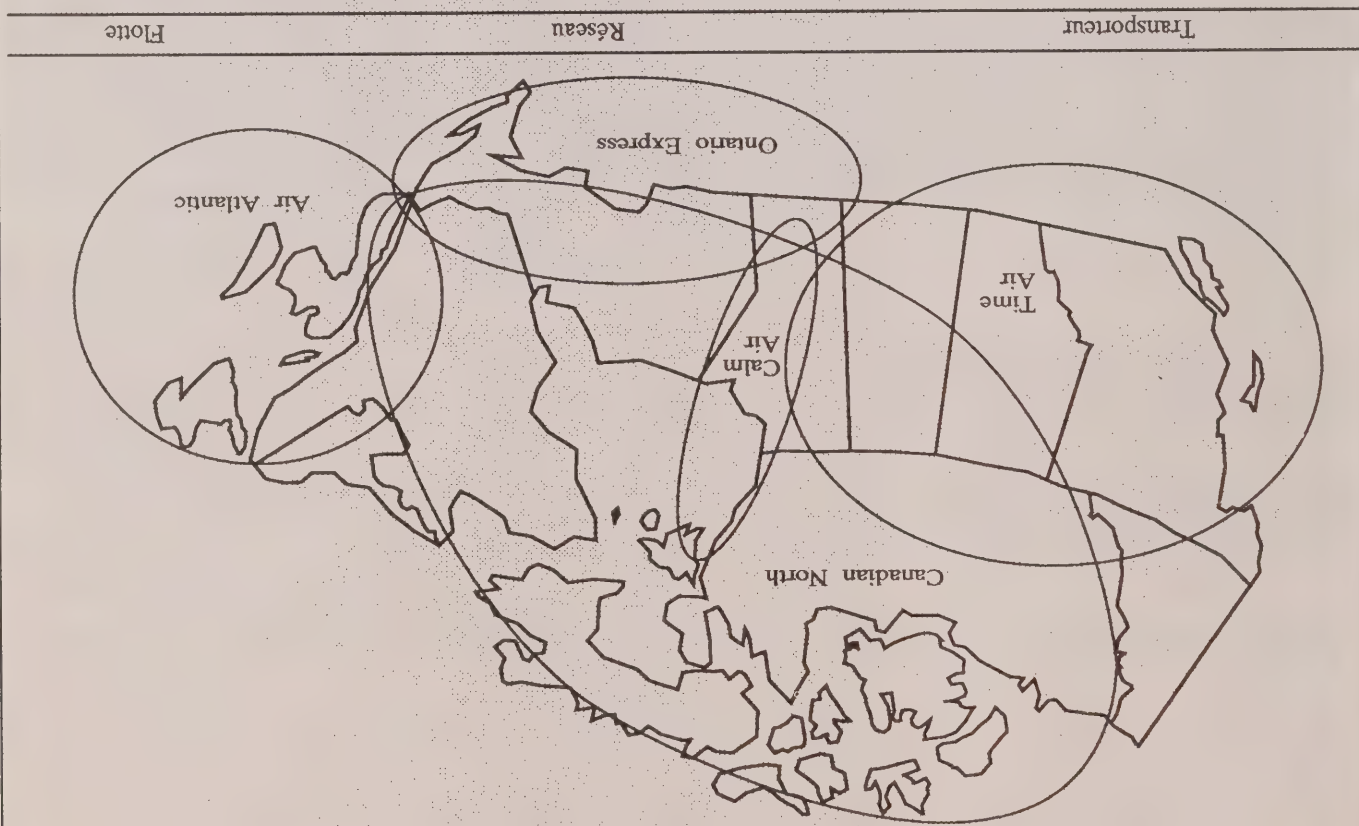
Les transporteurs affiliés d'Air Canada ont poursuivi leur expansion en reprenant d'autres liaisons à la société mère et en étendant le principe de l'affiliation au niveau des transporteurs locaux. Air Alliance, transporteur affilié d'Air Canada au Québec, a conclu des accords commerciaux avec Air Sateilite dans le nord-est du Québec et avec Air Schefferville. Les deux transporteurs se servent du code d'Air Alliance, ce qui permet à la marque commerciale d'Air Canada de s'implanter sur les marchés locaux. La détérioration de l'économie les a tout de même obligés à réduire leurs services sur certains marchés.

Air Creebec a annoncé qu'elle deviendrait un partenaire d'Air Canada, concluant des accords commerciaux avec Air Ontario et Air Alliance, au sujet des marchés du nord-est de l'Ontario et du nord-ouest du Québec. En plus de permettre aux passagers d'Air Creebec de bénéficier des tarifs communs et d'adhérer à un programme de grands voyageurs, les horaires sont coordonnés pour suppléer du trafic à Air Alliance et Air Ontario qui desservent Timmins et Val-d'Or respectivement. À la suite de cette entente, Air Creebec s'est retiré du marché Val-d'Or-Montreal et va plutôt diriger les passagers vers les services d'Air Alliance sur cette route.

Au début de 1990, Soudair Corp. a accepté de vendre à Air Canada sa filiale, Air Toronto, mais elle a été mise sous séquestre avant que la transaction ne soit conclue. Air Toronto a poursuivi ses activités comme transporteur partageant le code d'Air Canada, assurant des liaisons transfrontalières à partir de Toronto avec neuf appareils Jetstream 31.

S'efforçant de combler le créneau abandonné sur le marché québécois lorsqu'Inair est devenue un transporteur indépendant en 1989, Air Québec Metro, propriété d'Air Alma, a commencé à jouer le rôle de partenaire de Canadi*n dans le couloir Montréal, Québec, Alma et Bagotville. Mais, en septembre 1990, Canadi*n a annoncé la suspension de l'accord commercial entre les deux transporteurs et, en mars 1991, Canadi*n Régional a laissé savoir qu'il reprenait les vols d'Inair.

GRAPHIQUE 3.2
LES PARTENAIRES DE CANADI*N



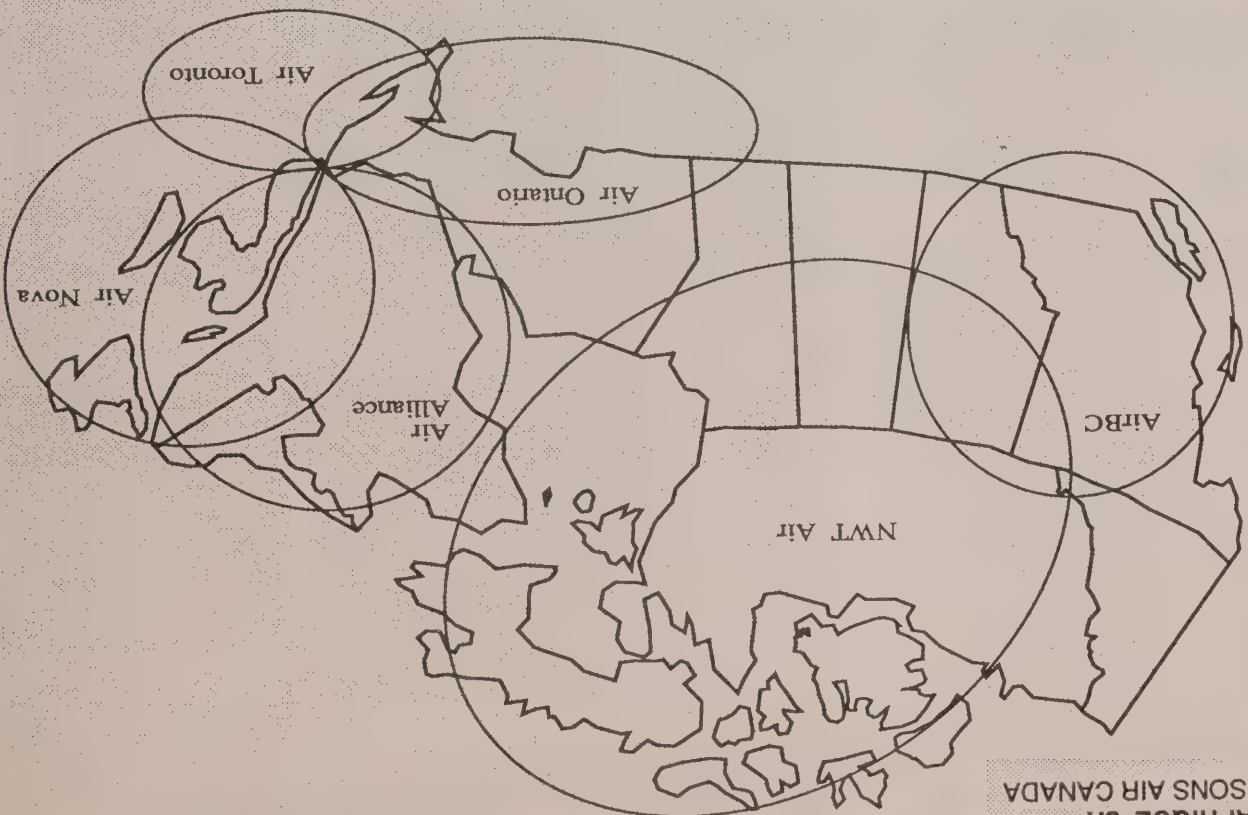
Transporteur

Réseau

Flotte

Canadi*n (100 % des actions détenues par PWA)	45 destinations: Canada, E-U, Europe, Amérique centrale et du Sud, sud du Pacifique et Asie.	80 avions à réaction
Canadian North (division de Canadi*n)	24 destinations : Territoires du Nord-Ouest, Québec, Manitoba et Alberta.	8 avions à réaction
Air Atlantic (45 % des actions détenues par Canadi*n Régional Lié ¹)	19 destinations : Terre-Neuve, Nouvelle-Ecosse, Nouveau-Brunswick, Île-du-Prince-Édouard, Boston, Montréal, Ottawa et Québec.	3 avions à réaction
Ontario Express (47 % des actions détenues par Canadi*n Régional Lié ¹) (détient 100 % des actions de Canadian Frontier)	16 destinations : Ontario, Montréal, Pittsburg et Winnipeg, en plus des 12 destinations en Ontario et à Winnipeg de Canadian Frontier.	22 avions non réactés
Calm Air (45 % des actions détenues par Canadi*n Régional Lié ¹)	20 destinations : Manitoba et Territoires du Nord-Ouest.	10 avions non réactés
Time Air (100 % des actions détenues par Canadi*n Régional Lié ¹)	37 destinations : Alberta, C.-B., Saskatchewan et Yukon; Minneapolis, Seattle et Winnipeg.	2 avions à réaction
Canadi*n Régional est une compagnie de gestion affiliée à PWA		28 avions non réactés

GRAPHIQUE 3.1
LIAISONS AIR CANADA



Flotte	Réseau	Transporteur
116 avions à réaction	48 destinations : toutes les provinces, E.-U., Antilles, Europe.	Air Canada
5 avions à réaction	14 destinations : Terre-Neuve, Nouvelle-Écosse, Ile-du-Prince-Édouard et Nouveau-Brunswick; Boston, Montréal, Ottawa et Québec.	Air Nova (100 % des actions détenues par Air Canada)
9 avions non réactés	11 destinations : Québec, Terre-Neuve, Ottawa et Boston, plus 6 destinations au Québec d'Air Sateilite, 3 destinations au Québec d'Air Schefferville, et 13 destinations au Québec et neuf en Ontario d'Air Creebec.	Air Alliance (75% des actions détenues par Air Canada) (ententes commerciales avec Air Sateilite, Air Schefferville et Air Creebec)
22 avions non réactés	10 destinations : Ontario, Montréal, Winnipeg, Cleveland et Hartford; plus 9 destinations en Ontario et 13 au Québec d'Air Creebec.	Air Ontario (75 % des actions détenues par Air Canada) (entente commerciale avec Air Creebec).
9 avions non réactés	Service entre Toronto et 8 villes du nord-est des États-Unis.	Air Toronto (partage de codes avec Air Canada)
5 avions à réaction	27 destinations en C.-B. et en Alberta; Portland et Seattle; plus 9 destinations en C.-B. de Pacific Coastal Airlines.	AirBC (85 % des actions détenues par Air Canada) (détient 50 % des actions de Pacific Coastal Airlines)
28 avions non réactés	8 destinations dans les Territoires du Nord-Ouest; Edmonton, et Winnipeg; plus 19 destinations dans le nord de l'Alberta, en Saskatchewan et dans les T.N.-O. de ses affiliés.	NWT Air (100 % des actions détenues par Air Canada) (Ententes de partage de code avec 5 transporteurs de niveau III)
2 avions à réaction		
1 avion non réacté		

TABLEAU 3.1

Permis d'exploitation de services aériens : 31 décembre 1989 et 1990

		1989	1990
Permis intérieurs			
Sud du Canada		846	841
Nord du Canada			
Services réguliers		129	135
Services sur demande		828	841
Total pour le nord du Canada		957	976
Total des permis intérieurs		1 803	1 817
Permis internationaux			
De transporteurs canadiens			
Services réguliers		116	118
Services sur demande		533	445
Total des permis de transporteurs canadiens		649	563
De transporteurs étrangers			
Services réguliers		123	137
Services sur demande		937	945
Total des permis de transporteurs étrangers		1 060	1 082
Total des permis internationaux		1 709	1 645
Total		3 512	3 462

Les grands transporteurs et leurs affiliés

Les grands transporteurs

La récession resserrant son emprise et le trafic étant à la baisse, Air Canada a annoncé la mise à pied de 2 900 employés, la mise à l'écart ou la vente d'appareils inefficaces et excédentaires ainsi que la mise en vente de ses droits sur la livraison de nouveaux appareils. En voie d'achèvement, toute la formation des opérations de vol sera centralisée à Toronto et le travail d'entretien sera transféré de Halifax à Montréal. La compagnie entend vendre ses bureaux de Place Air Canada à Montréal et déménager son siège social à Dorval. Elle a aussi mis en vente son entreprise exploitant la carte de voyage enRoute.

S'efforçant d'améliorer son service dans la région très compétitive du nord-est des États-Unis, Air Canada a annoncé la signature d'un accord de location et de commercialisation, évalué à plusieurs millions de dollars, avec Trump Shuttle à l'aéroport La Guardia de New York. Pour les voyageurs qui se rendent à Washington, le passage à l'aéroport Trump facilite la correspondance à partir de Toronto ou de Montréal avec le service de navette qui fait la liaison à toutes les heures avec Washington.

Air Canada a aboli ses services dans six villes du centre du Canada (North Bay, Sudbury, Timmins et Windsor, en Ontario, et Rouyn et Val-d'Or, au Québec) et sur certaines liaisons régionales (Calgary-Victoria, Vancouver-Victoria et Halifax-St. John's). Dans tous les cas, le vide a été comblé par les transporteurs d'apport d'Air Canada (service assuré par avion à réaction ou par avion à turbo-propulsion).

*Dans un effort pour réduire leurs coûts, Air Canada et Canadi*n ont annoncé en 1990 de vastes plans de restructuration.*

Structure de l'industrie

Transporteurs et permis

Transporteurs

Au cours de 1990, l'Office a délivré des permis à 126 nouveaux transporteurs sur le marché intérieur. Parmi eux, 53 ont été autorisés à offrir des services en provenance, à destination et à l'intérieur du nord du Canada, tandis que 48 autres ont obtenu le droit de fournir des services dans le sud du Canada seulement. Les 25 autres transporteurs ont été autorisés à exploiter des services d'affrètement international à destination et en provenance du Canada. À la fin de l'année, on dénombrait 864 transporteurs autorisés sur le marché intérieur, ce qui est légèrement supérieur aux 858 rapportés à la fin de 1989.

En 1990, il y a eu 46 annulations volontaires de permis, et cinq compagnies ont déposé leur bilan, soit Canadian Aviation Express Airlines (Crownair), Nunasi Northland Airlines Ltd, Interlake Aviation Co. Ltd, Points of Call Airlines Ltd et Boivair Aviation Inc. Il y a eu également six propositions de fusion ou d'acquisition. Il faut signaler, parmi les plus importantes, l'achat de Bradley Air Services Limited (First Air) par Makivik Corporation, le rachat par Inair Inc. de ses actions détenues par PWA, l'achat par Air Canada de la participation restante de 51 p. 100 dans son transporteur affilié, Air Nova, et l'acquisition, par PWA, des 54 p. 100 des intérêts restants dans son transporteur affilié, Time Air. En février 1991, PWA a annoncé qu'elle ne donnerait pas suite à sa proposition d'échange de participation avec Air Atlantic.

En date du 31 décembre 1990, 893 transporteurs étrangers offraient des services à destination et en provenance du Canada. Ce nombre est inférieur de 45 p. 100 à celui de la fin de 1989. La majorité (780) était des transporteurs américains.

Permis

À la fin de 1990, les transporteurs canadiens détenaient 1 817 permis intérieurs, contre 1 803 il y a un an. De ce nombre, 841 portaient sur des services aériens offerts dans le sud du Canada, alors que 976 autorisaient leur détenteur à assurer des services en provenance, à destination et à l'intérieur de la zone désignée du Nord.

Le nombre de permis internationaux détenus par des transporteurs canadiens et étrangers est passé de 1 709 en 1989 à 1 645 en 1990, ce qui explique la chute du nombre de permis internationaux détenus par les transporteurs canadiens. Le tableau 3.1 démontre la répartition des permis accordés par l'Office.

Pendant que le nombre de transporteurs canadiens croissait en 1990, le nombre de transporteurs étrangers desservant le Canada diminuait.

Le nombre total de permis de transport aérien a légèrement diminué.

Faits saillants de 1990

Réduction des opérations des lignes aériennes

Le trafic intérieur a diminué, la récession resserrant son emprise et les prix du carburant étant à la hausse. Face à un contexte de plus en plus difficile, les lignes aériennes ont supprimé les liaisons non rentables, ont réduit la capacité excédentaire, ont remercié des employés et ont mis en vente leurs actifs non liés aux services aériens.

Difficultés des transporteurs indépendants

Les compagnies Intair et City Express ont toutes deux éprouvé de graves difficultés financières. Si la première poursuivait toujours ses opérations à la fin de 1990, City Express a fini par déclarer faillite. Worldways Canada et Odyssey International ont été deux importantes victimes du secteur des frétiers.

Hausse appréciable des tarifs

Les tarifs ont augmenté approximativement de 20 p. 100 sur les liaisons intérieures. Néanmoins, les deux tiers des passagers ont continué à profiter de tarifs réduits incitatifs et de promotion.

Pertes financières chez les grands transporteurs

La diminution du trafic intérieur et la hausse des prix du carburant ont occasionné des pertes chez Air Canada et PWA Corporation. Cependant, la plupart de leurs lignes régionales affiliées ont déclaré des bénéfices d'exploitation en 1990.

Initiatives gouvernementales

Le gouvernement a annoncé des négociations d'une politique de ciel ouvert avec les États-Unis, dévoilé de nouvelles propositions de recouvrement des coûts et fait adopter la loi sur la TPS.

Conjoncture économique internationale

En 1990, il y a eu modération dans les principales économies industrielles, les pays d'Europe continentale et le Japon affichant une meilleure performance que l'Amérique du Nord. L'Allemagne a continué d'enregistrer une solide croissance de sa production.

La récession s'est emparée de l'économie britannique, où les taux d'intérêt élevés ont fait diminuer les dépenses des consommateurs, la construction et l'investissement. Des règlements salariaux ont dépassé les 10 p. 100.

Le Japon a de nouveau dominé les autres pays du Groupe des Sept avec une quatrième année consécutive de croissance. Cependant, les dépenses en immobilisation et les recettes liées des exportations, notamment en Amérique du Nord, ont donné des signes d'essoufflement.

Récession et transport

Le ralentissement de l'activité économique en 1990 a fait sombrer l'économie canadienne dans une récession. Cependant, celle-ci a eu sur le secteur du transport des répercussions différentes de celles notées lors de la récession de 1981-1982. Cette fois-ci, les fluctuations dans la demande de transport de marchandises ont été plus étroitement liées aux variations des conditions du marché et ce, parce qu'un plus grand nombre de compagnies ont, dans les années 80, opté pour des stratégies de distribution et de logistique fondées sur la méthode juste-à-temps. Quant à la demande de transport de passagers, la concurrence plus vive entre toutes les industries a rendu les clients plus sensibles au prix et entraîné une surveillance plus rigoureuse des plans de voyages d'affaires. Le marché des voyages d'agrément a aussi subi le contre-coup de la faible performance de l'économie.

L'Europe continentale et le Japon ont connu une croissance modérée, quoique soutenue, tandis que l'activité économique ralentissait aux États-Unis.

Économies régionales

En 1990, le Canada atlantique a souffert de la baisse du prix des produits, du ralentissement de l'activité économique en Amérique du Nord et de graves perturbations du secteur des pêcheries. La diminution des quotas de pêche et des exportations, en raison de la hausse du dollar canadien, ont entraîné des pertes d'emploi et des fermetures d'usines.

L'économie ontarienne a connu une performance inférieure à celle des autres régions. Contrairement à ce qui s'était produit au cours de la récession du début des années 80, l'Ontario a été l'épicentre du ralentissement de 1990 : stagnation dans la production automobile, investissements à la baisse et diminution brutale du nombre de mises en chantier. Les tendances inflationnistes se sont beaucoup atténuées dans la province mais malgré cela, l'Ontario a observé un exode démographique net au profit des autres provinces.

Au Québec, le secteur manufacturier a également été frappé par de nombreuses pertes d'emploi, notamment dans le secteur du textile. Pour la première fois en trois ans, le taux de chômage dans la province a franchi la barre des 11 p. 100. Pourtant, la production québécoise s'est repliée moins brutalement qu'en Ontario. En voie de réalisation, les trois grands projets d'alumineries ont été un important soutien pour l'investissement dans le secteur manufacturier de la province. Celle-ci a continué de connaître une perte nette de résidents, mais le mouvement a perdu de son ampleur et l'immigration internationale a été à la hausse.

Le ralentissement économique a été plus prononcé dans le Canada central.

La faiblesse des prix du grain a fait baisser considérablement les revenus agricoles dans les Prairies en 1990. Les recettes tirées de l'élevage n'ont pu combler la baisse du produit des ventes de grains. Cette détérioration de la situation agricole a entraîné une émigration appréciable de la Saskatchewan et du Manitoba au profit de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. En Saskatchewan, cette émigration a fait diminuer encore davantage le nombre de mises en chantier et les dépenses des consommateurs. Dans une certaine mesure, grâce à une économie plus diversifiée, le Manitoba a été protégé de la faiblesse du secteur agricole car le secteur manufacturier a tenu bon, soutenu principalement par les secteurs des métaux de base et du matériel de transport.

L'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu une performance économique supérieure à la moyenne nationale, mais ce déplacement de l'activité économique vers l'Ouest a entraîné à Vancouver et à Calgary une inflation supérieure à celle observée en 1990 dans n'importe quelle autre ville canadienne. En Alberta, le prix du gaz naturel à la production est resté à son niveau de 1989. La Colombie-Britannique, la province avec la meilleure performance en 1989, a perdu un peu de son élan à cause du ralentissement dans le secteur des produits forestiers et dans la construction domiciliaire.

L'économie de la Colombie-Britannique a été épargnée partiellement des effets du ralentissement nord-américain du fait que 60 p. 100 de ses exportations sont destinées aux marchés d'outre-mer. Le programme quinquennal de la province, visant l'amélioration de l'infrastructure du transport, a aussi aidé à atténuer les pressions cycliques.

la demande au Canada. L'implantation d'usines par les fabricants de voitures étrangères a fait diminuer la demande en produits fabriqués à l'étranger.

La hausse très marquée du déficit dans le secteur des services y est pour beaucoup dans l'affaiblissement général de la position commerciale du Canada.

Inflation

En 1990, l'indice des prix à la consommation a été tout juste de plus de 4,8 p. 100 supérieur aux chiffres de l'année précédente. La hausse du prix des produits pétroliers et les réajustements salariaux ont alimenté l'inflation et abaissé la compétitivité du Canada. Les marges bénéficiaires ont été soumises à de rudes pressions, la résistance des consommateurs aux hausses de prix s'intensifiant dans une économie plus faible, ce qui a empêché les entreprises de faire absorber par leurs clients les hausses de frais de production.

Devise

En 1990, le taux de change du dollar canadien a fluctué entre 0,8274 et 0,8859 \$ US, la moyenne s'établissant à 0,857 \$ US. Le facteur pétrolier et le rendement relativement élevé des titres canadiens ont contribué à la vigueur du dollar, qui a atteint sa valeur la plus élevée depuis 1981.

Situation financière des compagnies

Vers la fin des années 80, le ratio d'endettement s'est accru en raison du rythme rapide des dépenses en immobilisation et des acquisitions rendues possibles par des emprunts. Par contre, depuis 1990, les marges bénéficiaires ont été comprimées, les compagnies étant incapables de faire absorber par les consommateurs leurs augmentations de frais de production, de sorte que leurs gains avant impôt ont été à la baisse. D'autres facteurs ont influé sur la rentabilité :

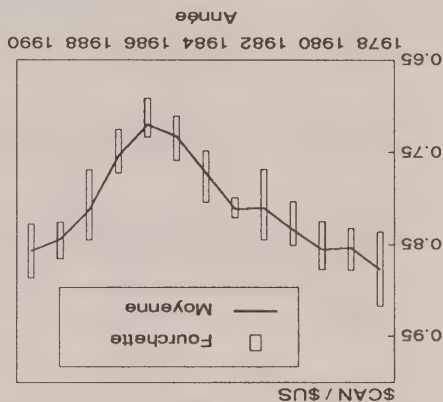
- les hausses salariales;
- le fléchissement de la demande de biens de consommation et d'équipement;
- la baisse du prix à l'exportation de nombreux produits intermédiaires;
- la vive concurrence des importations à cause de pressions accrues de la concurrence internationale;
- la vigueur du dollar canadien.

Le nombre de révisions de cote de crédit et de faillites d'entreprises a augmenté de façon appréciable en 1990, une année marquée par l'essoufflement de l'économie. En partie, le grand nombre de faillites d'entreprises s'explique par le ralentissement économique, mais aussi par l'explosion du nombre de nouvelles entreprises, au point culminant de la vague de prospérité, à la fin des années 80.

La détérioration de la situation financière dans le secteur de la fabrication a été très nette. Quant aux secteurs de la construction et de l'immobilier, ils sont devenus de plus en plus vulnérables. Le secteur primaire a souffert de la baisse des cours de ses produits et de l'appréciation de la devise canadienne. La prudence des consommateurs a aussi assombri les perspectives du commerce de gros et de détail.

La baisse de la compétitivité a été aggravée par un taux de change défavorable.

Graphique 2.1
Taux de change du dollar canadien



Les pressions sur les bénéfices se sont intensifiées.

La croissance du secteur tertiaire a ralenti.

Les prix du bois d'œuvre ont aussi diminué à cause d'un affaiblissement des marchés et de l'appréciation du dollar canadien. Quant au secteur des métaux et des minéraux, une pénurie mondiale de cuivre s'est fait sentir et l'offre de ferraille d'acier inoxydable a diminué tandis que la demande de métaux de base se raffermissait vers la fin de l'année. Les tensions qui se sont manifestées au Proche-Orient ont rendu les marchés pétroliers instables en 1990.

Absorbant près de la moitié des dépenses des consommateurs canadiens et étant moins cyclique que celui des biens durables, le secteur des services a aussi été en perte de vitesse à cause des dépenses réduites des consommateurs. La croissance de l'emploi dans ce secteur a commencé à ralentir. La diminution des expéditions de matières premières et le ralentissement des activités de fabrication et de construction ont fait chuter les bénéfices du secteur du transport. Dans les services transfrontaliers, le prix plus élevé des carburants, au Canada, et la hausse du dollar canadien ont avivé la concurrence affrontée par les entreprises canadiennes de transport.

Les taux d'intérêt élevés, le niveau record d'endettement des ménages et la hausse du chômage ont incité les consommateurs à la prudence, si bien qu'il y a eu un essoufflement dans les ventes. Ainsi, les ventes de voitures sont tombées à leur plus bas niveau en six ans. Les ventes de voitures neuves ont été au ralenti pour la deuxième année de suite au Canada et, pour la cinquième année consécutive, les ventes de voitures de tourisme ont diminué alors que les ventes de camions ont chuté pour une deuxième année consécutive. Les ventes de voitures assemblées en Amérique du Nord ont reculé de 14,2 p. 100 en 1990, alors que la baisse a été de 2,4 p. 100 pour les voitures importées.

Quant aux camions, la baisse a été de 14,5 p. 100 pour ceux assemblés en Amérique du Nord et de 2 p. 100 pour les camions importés. Cette diminution de la part du marché des fabricants nord-américains a eu des répercussions sur les fabricants locaux de pièces, la production de pièces représentant près des deux tiers de la valeur ajoutée dans cette industrie.

Au Canada, les emprunts des ménages et de l'entreprise ont beaucoup ralenti en 1990.

Exportations et importations

Les exportations de pièces d'automobiles ont fléchi à cause de la faiblesse des ventes de voitures américaines et de la concurrence des fournisseurs étrangers. Les rentées provenant des exportations de produits forestiers sont restées en deçà du record atteint en 1989, en partie à cause de la baisse des prix dans ce secteur et de la baisse de la construction aux États-Unis. L'excédent commercial des produits agricoles a diminué à cause des prix beaucoup plus bas pour le blé et l'orge.

La crise du Proche-Orient a poussé à la hausse le prix de produits comme le pétrole, le soufre, les métaux industriels et précieux, qui jouent un rôle significatif dans la balance commerciale du Canada. Une exception : le prix du grain, qui a baissé.

Les importations ont également diminué. Les baisses les plus marquées ont été enregistrées dans la machinerie et l'équipement ainsi que dans les produits motorisés de l'automobile. Toutes ces baisses s'expliquent par un ralentissement de

La compétitivité des coûts des fabricants canadiens a chuté.

Le transport et l'économie

Le transport et la croissance économique sont liés.

Il y a une relation de réciprocité entre le transport et la croissance économique générale. L'offre de services de transport influe sur les déplacements des personnes et des marchandises. Toutefois, l'acheminement du type de marchandises et la distance devant être parcourue par les voyageurs déterminent le type de services à privilégier. S'il est vrai que le transport modèle les tendances générales de l'économie, il est tout aussi vrai que les développements dans le secteur du transport peuvent découler des forces du marché qui influent sur l'économie.

Le présent chapitre porte sur les faits marquants qui ont eu un impact sur l'économie canadienne au cours de l'année; il permet ainsi de comprendre ce qui a influencé et caractérisé l'offre et la demande de services de transport au Canada en 1990.

Croissance - Faits saillants

La récession a frappé l'économie canadienne.

L'année 1990 aura été la pire année pour l'économie canadienne en près de dix ans, tirant de l'arrière sur l'économie américaine pour la première fois depuis sept ans : manque de vigueur de la production industrielle et de la construction domiciliaire, recul de la production dans l'industrie de la fabrication et ralentissement des secteurs des services, croissance très inégale d'un secteur à l'autre. Les industries canadiennes ont été durement frappées par les taux d'intérêt élevés et une devise forte, mais elles ont aussi souffert d'une grave diminution de la compétitivité sur les marchés internationaux et de la lourde charge que constitue le service de la dette, tant publique que privée.

Aperçu sectoriel

La production du secteur de la fabrication a diminué.

Le secteur de la fabrication au Canada a été frappé de plein fouet par le coût élevé du crédit et le recul de la compétitivité. Les bénéfices de ce secteur ont fléchi, les faiblesses ont été généralisées, mais les secteurs suivants ont été plus durement touchés : produits métalliques, sidérurgie, distilleries et brasseries, et automobile. Le secteur des ressources a aussi éprouvé des difficultés, victime de l'appréciation du dollar et du fléchissement des cours boursiers.

Le nombre des mises en chantier a diminué, ce qui s'est accompagné d'une diminution des achats de meubles rembourrés, de moquette et d'appareils ménagers. En sidérurgie, les expéditions ont baissé en raison du ralentissement dans la construction, de la faiblesse des activités de forage pétrolier et gazier ainsi que de la diminution de la production de pièces d'automobiles. Les fabricants canadiens ont perdu une part de leur marché aux mains des producteurs américains.

Quant aux industries du textile et du vêtement, qui représentaient 40 p. 100 des emplois dans le secteur manufacturier à Montréal, le fléchissement de la demande des consommateurs a occasionné une diminution des livraisons en 1990.

La faiblesse du prix du papier journal, la baisse du taux d'utilisation des moulins de pâte à papier et la vigueur du dollar canadien ont fait plonger les bénéfices des compagnies intégrées du secteur forestier en 1990. Le prix de la pâte a diminué par rapport aux prix records qui avaient été atteints plus tôt, la capacité mondiale de production de pâte chimique ayant augmenté et la demande japonaise ayant baissé.

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1990

Faits saillants de 1990

Activité économique

En 1990, la récession a frappé l'économie canadienne. Le ralentissement de l'activité dans les secteurs de la fabrication et de la construction a été accompagné d'un déclin généralisé de la demande intérieure, ce qui a affaibli le secteur des services, notamment celui du transport.

Inflation

La hausse du prix de l'essence découlant de la crise du golfe Persique a attisé l'inflation. Dans le secteur du transport, l'augmentation des coûts des transporteurs a été reflétée, en partie, aux usagers.

Emploi

En raison de la récession, des pertes d'emplois ont été signalées surtout dans les secteurs de la fabrication, bien que certains secteurs du transport n'aient pas été épargnés.

Dollar canadien

En 1990, le dollar canadien a continué de prendre de la valeur par rapport à la devise américaine, ce qui a fait diminuer la compétitivité d'un certain nombre d'industries canadiennes, notamment celle du transport.

Politique monétaire

Le ralentissement de l'activité économique a incité la Banque du Canada à assouplir sa politique monétaire.

♦ Étude confiée à la CTPA

La Commission des transports des provinces de l'Atlantique (CTPA) a poursuivi ses travaux pour l'Office en vue de réaliser une étude sur l'évolution du transport issue de la réforme réglementaire au Canada atlantique.

♦ Évaluation faite par des parties intéressées

L'examen a également tenu compte des mémoires soumis par diverses parties offrant leur évaluation de l'incidence de la réforme réglementaire.

Les sources des graphiques et des tableaux présentés au fil de l'examen sont citées à l'annexe B.

Conseil des expéditeurs canadiens
Conseil horticole canadien
Conseil des industries forestières de la Colombie-Britannique
Fabricants canadiens de produits alimentaires
Institut canadien des engrais
Ligue canadienne de transport industriel
Ontario Petroleum Association
Société des fabricants de véhicules à moteur
Sultan

De nouveau, les compagnies de navigation ont été invitées à répondre au questionnaire en qualité d'usagers du transport de surface.

En grande partie, le programme d'enquêtes de l'Office repose sur la cueillette d'information courante et complète auprès des usagers du transport.

Trois enquêtes sur le transport aérien ont été effectuées, l'une auprès des voyageurs de commerce membres de l'Association des voyageurs de commerce du Canada, de la Maritime Commercial Travellers' Association ou de la North West Commercial Travellers' Association, une autre auprès des agents de voyage de l'Alliance canadienne des associations touristiques et la troisième auprès des représentants de collectivité et de bandes indiennes du Nord. Ont également été utilisés les résultats de l'enquête faite en septembre 1990 sur les intentions de voyage des consommateurs et ceux de l'enquête du quatrième trimestre menée auprès de voyageurs d'affaires, enquête réalisée par l'Institut canadien sur le tourisme, associé au Conférence Board du Canada.

L'Office a également effectué une enquête auprès des compagnies de navigation, des membres des conférences desservant les grandes voies commerciales canadiennes et des transitaires sur des questions liées à la LDCM. En outre, une enquête a été menée auprès des collectivités septentrionales, des bandes indiennes, des gouvernements fédéral et territoriaux et des entreprises du Nord au sujet des services de réapprovisionnement des réseaux de l'Altabasca et du Mackenzie.

Les exploitants de terminaux portuaires ont été interrogés à propos de questions liées aux services de transport offerts en 1990 à destination et en provenance de leurs installations.

Un vaste programme d'entrevues sur le camionnage a permis de rejoinde 126 transporteurs routiers canadiens ainsi que des associations provinciales, régionales et nationales de camionnage, des commissions provinciales de délivrance de permis, des ministères des transports et des commissions tarifaires.

Enfin, une enquête a été menée auprès des voyageurs handicapés afin de cerner les services offerts par les transporteurs.

◆ Consultations

Des consultations ont été menées auprès des expéditeurs, des transporteurs, des fonctionnaires provinciaux et territoriaux, des associations industrielles, des groupes de consommateurs et d'usagers et d'autres parties intéressées pour présenter à l'Office leurs vues sur la réforme de la réglementation.

Les consultations et les mémoires sont d'autres moyens offerts aux parties intéressées pour présenter à l'Office leurs vues sur la réforme de la réglementation.

1990, les responsables de l'examen ont mené plus de 330 consultations.

Cadre de la procédure d'examen

L'Office puise à toutes les sources d'information qui s'offrent à lui.

L'examen annuel de 1990 est le troisième de la série. Pour ce faire, l'Office a revu les nombreux critères d'enquête mis au point et utilisés pour les deux examens précédents. Il a élargi la portée des moyens utilisés et assuré une meilleure couverture régionale. Ces outils servent à recueillir les données pertinentes sur l'offre et la demande de services de transport à l'intérieur, à destination et en provenance du Canada.

L'examen annuel fait appel à cinq sources principales d'information :

◆ Données des institutions

Une partie des renseignements utilisés pour produire le présent rapport provient de ministères et d'organismes du gouvernement, en plus de l'Office lui-même : Statistique Canada, Transports Canada, Consommation et Corporations Canada, Travail Canada, Conseil canadien des relations de travail, Investissement Canada, Bureau du Surintendant des faillites, Ports Canada, Finances Canada, Banque du Canada, Bureau canadien d'enquêtes sur les accidents de transport. Outre l'information provenant de ces sources gouvernementales, l'Office a tenu compte des données fournies par des transporteurs, le Conference Board du Canada et certains des plus importants établissements financiers au Canada.

◆ Programme d'enquêtes de l'Office

Un vaste programme d'enquêtes menées par l'Office complète la base de données utilisée pour l'examen annuel.

L'Office a poursuivi son programme d'enquêtes afin de compléter l'information provenant des institutions et pallier le manque d'information sur les activités courantes de transport. Les questionnaires des années précédentes ont été révisés et modifiés de façon à tenir compte de l'évolution, des tendances et des préoccupations dans le secteur du transport. Les données recueillies grâce à ce programme occupent une place importante dans l'analyse.

Le taux de réponse est demeuré élevé pour ce troisième examen. La couverture ainsi obtenue assure un fondement solide pour traiter les questions de transport dans une perspective régionale, sectorielle et modale. L'annexe A précise les taux de réponse et la couverture régionale. Le programme d'enquêtes de l'Office se compose d'un certain nombre d'éléments.

Une enquête auprès des expéditeurs utilisant les divers modes de transport a été réalisée avec la collaboration des associations suivantes :

Association canadienne de la distribution des fruits et légumes
 Association canadienne des fabricants de produits chimiques
 Association canadienne du gaz propane
 Association canadienne des meuniers
 Association canadienne des producteurs de pâtes et papiers
 Association charbonnière canadienne
 Association des exportateurs canadiens
 Association des fabricants internationaux d'automobiles du Canada
 Association des importateurs canadiens
 Association des manufacturiers canadiens
 Association des manufacturiers de bois de sciage du Québec
 Association des manufacturiers de produits alimentaires du Québec
 Association minière du Canada
 Association minière du Québec
 Conseil canadien du commerce de détail

Portée du troisième examen

Le présent examen porte sur tous les modes de transport de compétence fédérale et sur les questions précisées dans la *LTN 1987*. L'accent est mis sur les services de transport de voyageurs et de marchandises, à l'exception des services de voyageurs par chemin de fer et par autocar, car ces derniers secteurs n'ont pas été directement touchés par la réforme réglementaire. C'est à la Commission royale d'enquête sur le système national de transport des passagers que revient le mandat d'étudier les services de transport de passagers. S'il est vrai que le transport intérieur est au centre de l'examen, celui-ci traite également des développements qui surviennent sur les marchés transfrontalier et international dans la mesure où ils ont une incidence sur le transport intérieur.

L'examen de l'Office n'est pas un document de politiques en matière de transport, mais les responsables de l'élaboration des politiques peuvent s'en servir pour les étudier et les modifier.

La nouvelle législation a défini la concurrence comme l'un des principaux facteurs permettant d'assurer des services de transport rentables et efficaces. La concurrence est donc l'une des notions fondamentales du processus d'examen.

D'ordinaire, la concurrence se définit par rapport aux conditions du marché et au degré de contrôle que les entreprises peuvent exercer sur les prix. Les études sur la concurrence comportent fréquemment des analyses comparatives de prix et des éléments laissant transparaître des bénéfices excessifs, mais une approche globale nécessite l'examen de tous les facteurs influant sur le degré de contrôle exercé par les entreprises sur le marché.

L'examen porte sur toutes les activités de transport.

Le concept de « concurrence » s'étend au-delà d'une simple rivalité au niveau des prix.

Dans le secteur du transport, les conditions délimitant la concurrence sur les marchés locaux, régionaux, nationaux ou international varient énormément. Outre les caractéristiques géographiques des marchés, l'étendue du territoire desservi par chaque transporteur est un facteur déterminant pour la concurrence. Le choix offert à l'intérieur de chaque mode et entre les divers modes de transport, les possibilités de remplacement des services de transport par d'autres services et la démarcation des services de chaque transporteur par rapport à ceux de ses concurrents, tous ces éléments sont autant de facteurs déterminants pour la concurrence dans le secteur du transport.

Du point de vue des usagers, le prix n'est qu'un élément-clé, parmi d'autres, qui, ensemble, définit le service. Le choix entre les services de transport a été rendu plus ardu par l'apparition des diverses formules de transport intermodal et plurimodal, ce qui illustre bien l'importance de la complémentarité et de la concurrence entre les divers services. En outre, les services de transport doivent ultimement concurrencer d'autres produits et services auxquels le consommateur peut consacrer son budget. Dans ces circonstances, la concurrence devient une notion difficilement saisissable qui ne peut se définir que dans un contexte donné. Les sections suivantes proposent quelques observations sur les diverses formes de concurrence à l'intérieur et entre des modes. Cependant, toute définition de la concurrence ou de la fonction qu'elle doit remplir dans le secteur du transport au Canada est une question politique dépassant la portée de l'examen.

Le transport de fret général sur les Grands Lacs est entièrement dérèglementé.

Le mandat de l'examen de l'Office est à la fois très large et très précis.

Mandat de l'examen annuel

Transport de fret général sur les Grands Lacs

Depuis que la *Loi sur les transports* a été abrogée, le 1^{er} janvier 1988, date d'entrée en vigueur de la *LTN 1987*, aucun permis n'est exigé des transporteurs qui offrent un service de transport de fret général au moyen de bateaux de plus de 500 tonnes de jauge brute entre des ports canadiens sur les Grands Lacs et le cours supérieur du Saint-Laurent.

Le transport de cargaisons pour la Défense nationale et pour la mise en valeur de ressources non renouvelables dans le Nord est dérèglementé. Le régime de permis ne s'applique qu'aux transporteurs maritimes qui assurent des services essentiels d'approvisionnement aux collectivités éloignées. Le transport de carburant en vrac dans l'ouest de l'Arctique est maintenant englobé dans la définition des marchandises pour le réapprovisionnement des collectivités et, donc, assujéti à la réglementation.

Les dispositions de la partie V sur les tarifs exigent que les transporteurs maritimes déposent auprès de l'Office les tarifs réellement exigés et qu'ils publient ces tarifs déposés dans les collectivités desservies.

La *LTN 1987* définit les responsabilités de l'Office en matière d'examen. Elle précise plusieurs aspects particuliers qui doivent être abordés :

- l'évolution des tarifs et des niveaux de service offerts aux expéditeurs et aux voyageurs;
- l'évolution de la structure, de la performance et des niveaux d'emploi de l'industrie du transport;
- la performance de l'Office dans le traitement des plaintes, des demandes et des autres requêtes qui lui sont soumises;
- l'incidence des prix de ligne concurrentiels sur les compagnies ferroviaires;
- l'abandon de lignes ferroviaires;
- toute autre question dont le Ministre peut confier l'étude à l'Office.

Il faut signaler que le Ministre n'a soumis aucune question à l'Office pour l'examen de 1990.

Pour faire son examen, l'Office doit aussi étudier l'application de la *LTN 1987* et des dispositions modifiées par la *LTN 1987* de la *Loi sur les chemins de fer*, ainsi que par la *LDCM*, la *LTR* et toute autre loi fédérale sous la responsabilité du ministre des Transports portant sur la réglementation économique d'un mode de transport.

L'Office doit tenir compte de la politique nationale des transports selon laquelle il faut doter le Canada « ... d'un réseau sûr, rentable et bien adapté de services de transport viables et efficaces... ». Il faut également tenir compte, dans les examens, des questions qui, aux termes de la Loi, doivent être abordées dans l'examen complet de 1992.

Services de transport par eau

Le secteur du transport canadien par eau a lui aussi connu une réforme réglementaire. En effet, des modifications aux lois régissant le réapprovisionnement maritime du Nord, le transport de fret général sur les Grands Lacs et les conférences maritimes desservant le Canada sont entrées en vigueur en 1988.

Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes

La *Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes* (LDCM) est entrée en vigueur le 17 décembre 1987. L'objectif premier de cette loi ne diffère pas de celui visé par la loi précédente : soustraire certaines pratiques des conférences maritimes actives au Canada aux dispositions de la *Loi sur la concurrence*. Les conférences doivent déposer auprès de l'Office leurs accords ainsi que des renseignements sur les tarifs appliqués et les conditions de service proposées. Toutefois, la LDCM ne s'applique pas aux lignes maritimes hors-conférences. Donc, celles-ci n'ont pas à déposer les mêmes documents.

La LDCM contient un certain nombre de dispositions nouvelles destinées à préciser et à limiter les dérogations consenties aux conférences, à établir un meilleur équilibre entre les intérêts des expéditeurs canadiens et ceux des conférences maritimes, par souci d'équité, de même qu'à élargir les champs de concurrence tarifaire entre les transporteurs maritimes membres des conférences. Les principaux ajouts à la LDCM comprennent le droit inaliénable, pour les lignes membres des conférences, d'adopter des mesures distinctes sur les taux et les conditions de service ainsi que l'acceptation de contrats confidentiels d'exclusivité limitée, signés par les conférences ou les transporteurs membres, comme pratique soustraite aux dispositions sur la concurrence. La Loi interdit aux conférences d'exiger de l'expéditeur la totalité de ses marchandises dans le cadre d'un contrat d'exclusivité.

La LDCM soumet implicitement à la *Loi sur la concurrence* les accords autrefois protégés entre les lignes membres d'une conférence et les lignes indépendantes. La législation a renforcé les mécanismes d'enquête concernant les plaintes au sujet des pratiques des conférences lorsqu'elles débouchent sur une réduction déraisonnable des services de transport ou une augmentation des frais en raison d'une baisse de la concurrence.

La Loi interdit expressément aux conférences de négocier collectivement les tarifs avec les entreprises de transport intérieur ou d'imposer des prix inférieurs aux coûts de production.

Réapprovisionnement par eau dans le Nord

En janvier 1988, la partie V de la *LTN 1987* a remplacé la *Loi sur les transports* comme loi principale régissant le transport par eau de marchandises et la livraison de permis de transport par remorqueur et chaland sur le Mackenzie, dans l'ouest de l'Arctique et sur le lac Athabasca.

La partie V a rationalisé la procédure de livraison des permis. D'ores et déjà, ceux-ci sont accordés pour une période indéterminée, au lieu d'une période d'un an, et ils sont délivrés en fonction de la capacité totale du transporteur et non en fonction de chaque partie d'équipement. D'autres dispositions concernent le transfert des permis ou accordent une plus grande importance à l'appui des expéditeurs dans l'évaluation que fait l'Office des demandes de permis pour le Nord.

Des procédures simplifiées de délivrance de permis s'appliquent aux services de réapprovisionnement par eau dans le Nord.

Les conférences maritimes qui desservent le Canada exercent leurs activités dans le cadre d'exemptions révisées à la Loi sur la concurrence.

Services ferroviaires

La LTN 1987 a modifié un certain nombre de dispositions de la Loi sur les chemins de fer et en a ajouté quelques-unes et ce, afin de favoriser un milieu plus concurrentiel et d'alléger les contraintes réglementaires imposées aux transporteurs ferroviaires.

La nouvelle législation autorise les compagnies ferroviaires et les expéditeurs à s'entendre, par contrat confidentiel, sur des taux et des conditions de transport acceptables pour les deux parties. Par ailleurs, la Loi abolit le droit d'établissement collectif des tarifs par les compagnies ferroviaires.

Des dispositions permettent maintenant aux expéditeurs d'accéder aux services concurrentiels de plus d'une compagnie ferroviaire. Les limites des zones d'interconnexion ont été portées de 6,4 à 30 km. Les taux exigés pour l'interconnexion sont désormais établis à des niveaux compensatoires. Dans certaines circonstances, les expéditeurs captifs, soit ceux établis au-delà d'une zone d'interconnexion, peuvent demander une extension des limites d'interconnexion pour obtenir l'accès à des services concurrentiels à partir des dispositions sur l'interconnexion ou encore obtenir un prix de ligne concurrentiel pour acheminer leurs marchandises au lieu d'interconnexion le plus près afin de les confier à une compagnie concurrente.

La procédure d'abandon des lignes de chemin de fer a été simplifiée et de nouvelles options ont été introduites, par exemple le transfert de lignes à des exploitants indépendants et la possibilité d'accorder une aide financière pour améliorer les installations nécessaires à l'utilisation d'autres moyens de transport.

Pour résoudre les différends entre les compagnies ferroviaires et les expéditeurs, l'Office national des transports peut offrir une aide qui peut prendre soit la forme d'une médiation, et dont les conclusions ne sont pas exécutoires, ou d'un arbitrage. La Loi a aussi créé un mécanisme plus souple d'appel au nom de l'intérêt public. Ce mécanisme peut être invoqué pour l'ensemble du transport ferroviaire de marchandises, exception faite du transport de céréales au titre de la Loi sur le transport du grain de l'Ouest, pour le transport aérien de marchandises, le réapprovisionnement par eau du Nord et le transport par productoduc.

Services de camionnage

La Loi de 1987 sur les transports routiers (LTR) définit une nouvelle structure de réglementation des services extra-provinciaux de camionnage, c'est-à-dire des entreprises de camionnage dont l'activité s'étend au-delà des limites d'une province ou d'un territoire, (soit entre les provinces ou, encore, entre le Canada et les États-Unis). Le nouveau cadre réglementaire repose sur un protocole d'entente signé en 1985 par les gouvernements fédéral et provinciaux.

Les grandes caractéristiques de la réforme de la réglementation des activités extra-provinciales de camionnage ont été les suivantes :

- l'entrée sur le marché plus facile;
- la suppression de tout contrôle tarifaire;
- la promotion de dispositions uniformes de l'entrée sur le marché partout au Canada, appliquées par les provinces, en vertu d'une délégation du pouvoir fédéral;
- la réglementation sur la sécurité plus efficace des services de camionnage régis par les pouvoirs fédéraux.

Dans le secteur du camionnage, la réforme réglementaire a visé, avant tout, l'entrée sur le marché et la sécurité.

Dans le secteur ferroviaire, la réforme porte surtout sur les contrats confidentiels, l'accès à des services concurrentiels, le règlement des différends et la rationalisation du réseau.

Réforme de la réglementation

La LTN 1987, la Loi de 1987 sur les transports routiers et la Loi dérogatoire de 1987 sur les conférences maritimes constituent la nouvelle législation canadienne en matière de transport. Celle-ci vise à favoriser un milieu plus dynamique et plus compétitif pour les services de transport en laissant plus de liberté au jeu de la concurrence et des forces du marché. Compte tenu de cet objectif, un cadre réglementaire simplifié a été mis en place afin de réduire de façon appréciable la réglementation économique.

Services aériens

Par le passé, la réglementation économique des services de transport aérien prévoyait un contrôle serré de l'entrée et de la sortie du marché, des niveaux de service, des routes, de l'équipement d'exploitation, des tarifs de services pour les voyageurs et des taux de fret. Dans un premier temps, la nouvelle politique canadienne sur le transport aérien, annoncée en mai 1984, assouplissait considérablement ces contrôles. Cette politique visait à favoriser une concurrence plus vive et à alléger le fardeau réglementaire par des mesures dont :

- l'abolition des rôles définis pour les transporteurs aériens;
- l'entrée plus facile sur les marchés;
- l'abolition des restrictions de permis relatives aux fréquences et aux types d'appareils;
- la liberté de proposer des tarifs réduits.

Cette libéralisation *de facto*, accomplie dans le cadre législatif et réglementaire existant, a pris le caractère d'une réforme réglementaire officielle le 1^{er} janvier 1988, date d'entrée en vigueur de la LTN 1987. Cette mesure législative a fait disparaître la majeure partie de la réglementation économique pour les services aériens intérieurs dans le sud du Canada, de même qu'elle assouplit celle qui s'applique dans le Nord, tout en laissant intacte la réglementation qui gouverne les services internationaux. Le graphique 3.10 de la section sur les services aériens illustre la ligne de démarcation entre le sud et le nord canadien utilisée dans la réglementation du transport aérien.

L'ancien critère de « commodité et nécessité publiques » régissant l'entrée sur le marché a été remplacé, dans le Sud, par une norme exigeant que le demandeur soit « prêt, apte et disposé », c'est-à-dire qu'il détiennne à la fois un certificat d'exploitation, une assurance-responsabilité adéquate et une preuve de propriété canadienne. Les permis d'exploitation dans le Sud ne sont soumis à aucune restriction. Quant aux services offerts dans le Nord, quiconque veut s'opposer à une demande doit démontrer que le permis ne devrait pas être accordé.

La sortie du marché des services intérieurs est assujettie seulement à un préavis public de 120 jours ou après expiration d'une période plus courte autorisée par l'Office.

Il n'est plus obligatoire de déposer les tarifs intérieurs. Le contrôle réglementaire des tarifs subsiste pour toutes les routes du Nord et les routes monopolistiques du Sud, mais ne s'applique qu'aux tarifs de base. Pour les services aériens intérieurs, des contrats confidentiels peuvent désormais être négociés entre les transporteurs et les voyageurs ou les expéditeurs.

La nouvelle législation canadienne sur le transport place davantage l'accent sur la concurrence et les forces du marché.

Les services aériens sont déréglementés dans le sud du Canada.

INTRODUCTION

Examens

Entre 1988 et 1991, la *Loi de 1987 sur les transports nationaux* (LTN 1987) exige que l'Office national des transports produise quatre examens annuels sur l'application des lois fédérales en matière de transport au Canada. Un rapport sur les conclusions pour chacun de ces examens annuels doit être remis au plus tard le 31 mai de l'année suivante au ministre des Transports, qui doit le déposer aux Communes et au Sénat dans les 15 jours de séance suivants. Le rapport, une fois déposé, devient public.

Les examens annuels de 1988 et 1989 ont été rédigés et publiés. Le présent rapport constitue le troisième examen.

Les quatre examens annuels seront suivis d'un **examen complet** en 1992 qui sera confié à une ou plusieurs personnes nommées par le gouverneur en conseil. Cet examen complet doit être remis au Ministre au plus tard le 31 janvier 1993.

Les examens prévus de la législation sur le transport ont pour but de présenter au gouvernement un état des tendances émergentes et des faits nouveaux concernant l'offre et la demande de services de transport au Canada.

La présente introduction donne une vue d'ensemble de la réforme de la réglementation sur le transport, suivie d'une brève description du mandat ainsi que de la portée et des modalités de l'examen.

connaissaient mal cette loi. Cette méconnaissance admise de bonne foi constituée en soi un problème, puisqu'il devient difficile de déterminer si oui ou non la Loi a atteint ses objectifs.

La transformation constante des échanges commerciaux modifie les mouvements de transport sur les plans régional, national et international. Pour les entreprises canadiennes de tous les secteurs d'activité y compris le transport, les limites territoriales ne sont plus un facteur les empêchant d'orienter leur planification stratégique en fonction des marchés internationaux, des sources internationales d'approvisionnement et de la concurrence internationale. L'industrie canadienne du transport doit aider l'économie canadienne à relever le défi de la globalisation. Elle doit aussi s'affirmer dans un environnement qui favorise le développement de grands réseaux intégrés de transport international. L'**examen complet** devra établir si le nouvel environnement permet à l'industrie canadienne du transport de jouer un rôle actif sur ce marché mondial tout en satisfaisant les besoins du Canada, qui ne peut se passer d'un réseau de transport sûr, fiable, efficace et adéquat.

transport, de part et d'autre de la frontière, adoptent dans leurs activités une approche nord-américaine. Dans ce contexte, les transporteurs canadiens ont signalé un certain nombre de différences d'ordre fiscal et réglementaire entre les deux pays, différences qui, selon eux, créent un déséquilibre et entravent leurs efforts pour concurrencer les transporteurs américains.

Les transporteurs canadiens de tous les modes ont déploré les différences de charge fiscale favorisant leurs concurrents américains. Ils ont soutenu l'importance de s'attaquer à ces différences qui faussent le marché si l'on veut que les règles soient les mêmes pour tous sur le marché transfrontalier. La question fiscale englobe les politiques fédérale et provinciales en matière d'impôt et comprend, sans se limiter à celles-ci, les différences entre les impôts fonciers, les taux de dépréciation et les taxes sur le carburant. En ce qui concerne les taxes sur le carburant, la question ne se limite pas simplement aux différences de taux. Il y a aussi le fait que, contrairement aux États-Unis, les recettes de ces taxes ne servent pas à améliorer l'infrastructure du transport.

Les transporteurs soutiennent également que les différences entre la réglementation économique imposée aux entreprises canadiennes et américaines comportent des risques de déséquilibre, notamment en ce qui concerne les dispositions concernant l'accès au service ferroviaire et l'application des règlements des douanes et de l'immigration auxquels sont soumises les activités de camionnage sur le marché transfrontalier.

Au Canada, les transporteurs ne semblent pas tous avoir la même liberté d'« aller sans entraves ». Ainsi, le processus d'entrée sur le marché et celui de la sortie varient d'un mode à l'autre. La rationalisation des réseaux ferroviaires est régie par un processus de sortie du marché qui, s'il représente une amélioration par rapport au précédent, demeure plus long et plus coûteux que ce n'est le cas pour les services aériens et le camionnage. Les prix inférieurs aux coûts de production sont interdits dans tous les modes, mais seuls les taux des compagnies ferroviaires doivent être compensatoires.

Les compagnies ferroviaires canadiennes ont soutenu que le secteur du camionnage ne payait pas sa juste part pour emprunter les routes financées par l'État. D'autres ont signalé que le fait de posséder des infrastructures, comme c'est le cas des compagnies ferroviaires possédant leurs emprises, permet d'en contrôler l'accès, ce qui est un facteur défavorable à la concurrence. Toute la question de l'accès fait l'objet de débats houleux, car expéditeurs et transporteurs ont des vues diamétralement opposées à ce sujet.

Entre les modes, il existe des différences dans l'importance relative de la propriété étrangère permise pour les compagnies de transport situées au Canada. Étant donné que les restrictions imposées sur la propriété délimitent les sources de capitaux accessibles par les compagnies pour financer leurs investissements, cette question du contrôle étranger a des répercussions indirectes mais néanmoins importantes sur la compétitivité des compagnies. Étant donné la tendance vers la globalisation, cette question de la propriété est plus qu'une simple question intérieure.

Les politiques gouvernementales sont un facteur important pour l'environnement opérationnel des transporteurs. Certains ont affirmé que divers éléments du recouvrement des coûts, de la fiscalité et de la politique de transport faussaient la répartition des ressources entre les modes.

Un certain nombre de parties intéressées ont réclame l'abrogation pure et simple de la *Loi d'abrogation de 1987 sur les conférences maritimes (LDCA)*. Les faits ont pourtant démontré que la vaste majorité des usagers du transport de ligne

Les stratégies des compagnies de chemin de fer ont consisté à se rapprocher de leurs clients, comptant largement pour ce faire sur la négociation de contrats confidentiels. La nouvelle importance accordée à la ponctualité souligne bien les efforts des compagnies ferroviaires pour améliorer le niveau des services offerts. Si on tente d'évaluer les approches privilégiées par les transporteurs canadiens en 1990, il est évident que leurs stratégies à long terme comportent non seulement des aspects locaux, régionaux et nationaux, mais tiennent compte aussi des défis que posent les concurrents étrangers. Les transporteurs n'ont pas limité leurs aspirations à la seule scène nationale, conscients qu'une telle optique les désavantagerait sur les marchés internationaux, car ces marchés sont de plus en plus importants pour leurs propres opérations ainsi que celles de leurs clients.

Concurrence

Les enquêtes révèlent que les relations entre transporteurs et expéditeurs se transforment lentement pour faire une plus large place à la notion de service, mais les questions de prix demeurent à un rang très élevé dans les priorités des expéditeurs. Les usagers du transport font eux-mêmes face à des pressions de la part de leur clientèle, qui exige de plus en plus des services de transport efficaces au coût le plus bas possible. Comme, au même moment, les caractéristiques de la demande sont en mutation, les transporteurs font tout en leur pouvoir pour relever les défis des années 90.

Dans l'ensemble, les usagers des services de transport ont profité du nouveau contexte créé par la réforme de la réglementation. Quant à l'évaluation que les transporteurs font des nouvelles conditions, elle est extrêmement positive chez ceux qui ont saisi l'occasion pour réorganiser leurs activités, et très négative aux yeux de ceux qui ont du mal à s'adapter à ce nouvel environnement régi par les forces du marché. Quoi qu'il en soit, il est certain que la réforme a placé les transporteurs dans un marché beaucoup plus concurrentiel.

Dans ce contexte de concurrence avivée, il est plus difficile pour les transporteurs de prendre des décisions unilatérales sur l'acheminement, le prix et le niveau de service. Ils doivent davantage mettre l'accent sur l'opinion et les besoins des usagers. Alors que certains, trois ans après la réforme, s'interrogent encore sur la raison d'être de leur entreprise, d'autres se sont restructurés, se sont adaptés et se sont emparés de nouveaux débouchés.

La rentabilité globale du secteur du transport s'est détériorée en 1990, en partie à cause des faiblesses structurelles de l'économie, mais aussi à cause des stratégies adoptées pour l'établissement des prix. Des écarts de rentabilité existent entre les transporteurs à l'intérieur de chaque mode.

Enjeux

Au cours de la rédaction des trois premiers examens annuels, beaucoup d'enjeux et de questions ont été cernés grâce au processus d'analyse et de suivi, ou ont simplement été portés à l'attention de l'Office. Un certain nombre d'entre eux débordent le cadre de l'examen annuel, mais ils sont traités ici en raison de leur intérêt pour l'examen complet de 1992.

Compte tenu de la libéralisation de la réglementation tant au Canada qu'aux États-Unis et de l'Accord de libre-échange entre les deux pays, les entreprises de

Quant aux services de réapprovisionnement par eau dans le Nord, les augmentations de taux dans le réseau du Mackenzie sont demeurées, encore une fois, inférieures au taux d'inflation tandis que, dans le réseau de l'Athabasca, elles l'ont dépassé pour la deuxième année consécutive.

Modifications structurelles et stratégies des transporteurs

La dynamique découlant de la réforme réglementaire dans le secteur du transport au Canada n'a guère été différente de celle observée dans d'autres pays où la déréglementation est récente.

Au Canada, c'est surtout dans les services aériens et le camionnage que les nouveaux venus ont été nombreux. Il y a eu plus de fusions et d'acquisitions dans le camionnage que dans tout autre mode; dans la plupart des cas, elles ont été dictées par des facteurs opérationnels et financiers spécifiques. Les regroupements, les affiliations et les alliances témoignent de la maturation rapide de l'industrie canadienne du transport, qui profite d'économies d'échelle et de diversification tout en absorbant les concurrents les plus faibles.

En guise de stratégie, certaines compagnies de camionnage ont restreint la gamme de leurs services, renonçant à leurs activités non essentielles afin d'améliorer leur performance financière. D'autres, par contre, ont poursuivi leur diversification et donné de l'expansion à leurs activités tant au Canada qu'aux États-Unis et même, dans certains cas, en déménageant leurs opérations aux États-Unis.

Des stratégies analogues se retrouvent dans les services aériens, Air Canada et les Lignes aériennes Canadien International cédant des routes locales de faible densité à des transporteurs régionaux affiliés. Ces derniers desservent ces marchés grâce à des appareils plus appropriés et peuvent, ainsi, mieux adapter leurs activités aux exigences des usagers.

Dans le transport de ligne, les stratégies sont toujours imposées par l'évolution du transport maritime à l'échelle internationale, notamment en ce qui concerne l'importance accrue accordée à la fiabilité du service pour le système juste-à-temps de stockage. Les transporteurs se concentrent sur un nombre plus restreint de routes afin de tirer profit des économies d'échelle des navires de plus grande capacité.

Les transporteurs ont resserré le contrôle sur leurs dépenses afin d'abaisser leurs coûts et d'améliorer leur capacité d'offrir des services à prix compétitifs.

En règle générale, dans les services aériens, ferroviaires et de camionnage, les transporteurs ont conservé leurs actifs opérationnels en sacrifiant les actifs non reliés au transport. Des changements apportés à la taille et à la composition des floties ou des parcs d'équipement depuis la mise en œuvre de la réforme réglementaire ont permis, dans la plupart des cas, de réaliser des gains en efficacité et des économies.

Les tentatives des nouvelles entreprises pour concurrencer des transporteurs plus importants déjà établis sur les marchés lucratifs à forte densité ont démontré comment les transporteurs en place peuvent utiliser leurs ressources plus considérables afin de défendre leur territoire. Certains nouveaux venus se sont retrouvés dans des situations difficiles.

entreprises de camionnage d'ajouter et d'étendre leurs services et ainsi atteindre une plus grande efficacité, avantageant à la fois les expéditeurs et les transporteurs. Enfin, dans le transport maritime de ligne, une capacité excédentaire et la tendance à la globalisation ont forcé les compagnies de navigation à adopter des mesures d'économie, comme l'achat de bateaux plus grands, entraînant la diminution du nombre de ports d'escale. Les expéditeurs prennent toujours beaucoup les services de transport maritime de ligne offerts dans les ports canadiens, les services des conférences jouissant d'une légère préférence sur ceux des transporteurs hors-conférences. Les forces du marché et l'intensification de la concurrence ont clairement joué en faveur des usagers du transport maritime.

Prix des services de transport

Pour demeurer concurrentiels dans la difficile conjoncture économique de 1990, la plupart des usagers du transport ont examiné leurs coûts de très près et ont été extrêmement sensibles aux modifications des tarifs. Par conséquent, les questions de prix détiennent le haut du pavé des relations entre transporteurs et usagers. Dans le transport aérien, les prix de base du transport des passagers ont beaucoup augmenté, mais les usagers semblent avoir profité du vaste choix offert par les structures tarifaires des transporteurs pour limiter l'incidence de ces augmentations sur leurs coûts de transport aérien. Les marchés très achalandés, en particulier, ont attiré de nouveaux concurrents, de telle sorte que ce sont surtout les passagers de ces routes qui ont profité des stratégies de concurrence sur les prix. Utilisés par les grands transporteurs, les systèmes de rentabilisation de la capacité donnent à la direction des lignes aériennes un tableau détaillé de la demande et permettent d'adapter les prix aux divers segments du marché.

Les réductions tarifaires sont demeurées en tête de liste des objectifs lors de la négociation de contrats confidentiels avec les compagnies ferroviaires. Dans l'espoir de s'assurer du trafic au moyen des dispositions contractuelles, les compagnies ferroviaires se sont pliées, du moins en partie, aux demandes tarifaires des expéditeurs.

Une vive concurrence a continué de prévaloir dans le secteur du camionnage, mais la distorsion initiale de l'établissement des prix du marché, occasionnée par l'arrivée de nouveaux concurrents profitant de l'assouplissement des contrôles d'entrée sur le marché, n'a pas été aussi généralisée que pendant les deux premières années de la réforme de la réglementation. La capacité excédentaire du secteur du camionnage a continué de favoriser les expéditeurs dans la négociation des taux et des conditions de service. Les transporteurs canadiens se sont heurtés à une forte concurrence, surtout sur les marchés transfrontaliers où, selon les entreprises canadiennes, les transporteurs américains continuent d'avoir d'importants avantages au niveau des coûts. Selon les résultats d'une enquête, la concurrence a été féroce sur le marché intérieur de même qu'entre les transporteurs canadiens et américains sur le marché transfrontalier. Sur ces deux marchés, les expéditeurs ont profité de l'augmentation de la concurrence.

En 1990, l'évolution des tarifs proposés par les transporteurs maritimes de ligne a obéi aux forces du marché. En fait, les augmentations ont été davantage attribuables aux suppléments, notamment aux rajustements au titre du carburant découlant de la crise du Golfe, qu'aux hausses générales des taux. Les rajustements attribuables aux fluctuations monétaires ont également joué un rôle de premier plan dans ce secteur.

Troisième année de mise en œuvre de la réforme de la réglementation, 1990 a été la première où le nouveau contexte réglementaire subissait l'épreuve d'une économie en récession. La crise du Golfe a eu un impact considérable sur les prix du carburant, élément vital de la structure des coûts pour tous les modes de transport. Ces forces, conjuguées aux pressions croissantes sur les secteurs des produits et services dans un contexte de globalisation rapide de l'économie mondiale, ont obligé les transporteurs à s'adapter pour relever les défis qui s'annoncent. Tout d'abord, quelques observations s'imposent avant d'aborder le rôle de la réforme de la réglementation dans l'évolution du contexte dans lequel l'industrie doit prendre ses décisions.

Services de transport

En 1990, d'importants changements ont transformé les services de transport. De nombreux ajustements ont modifié le secteur du transport aérien, notamment l'ajout de nouveaux appareils aux flottes existantes, le transfert des routes à faible densité aux transporteurs régionaux affiliés, l'abandon de certaines routes déficitaires et la diminution de la capacité excédentaire en général. Ces modifications ont été apportées sans pour autant faire de concessions à propos du niveau de base des services et de la commodité de ceux-ci. D'ailleurs, de vastes enquêtes confirment que le public demeure, en règle générale, satisfait de la qualité des services offerts par les transporteurs canadiens.

Il en va de même dans le secteur ferroviaire, où d'importantes décisions ont été prises sur les services. Les compagnies canadiennes de chemin de fer constituent un important maillon de la chaîne du transport pour bon nombre de grandes activités d'échanges commerciaux de notre pays. L'acquisition de lignes ferroviaires américaines, la participation aux services de conteneurs superposés reliant les ports américains de la côte ouest au Canada central et l'implantation de ces services au Canada sont autant d'initiatives que les compagnies canadiennes ont mises de l'avant pour s'emparer d'une partie du trafic conteneurisé. Plus encore, elles traduisent une stratégie globale de réorientation des services ferroviaires en fonction de la tendance vers la « continentalisation ». De nouveaux programmes de formation pour la main-d'œuvre, des contrats confidentiels entre les expéditeurs et les compagnies de chemin de fer et d'autres programmes, tel que le Clientèle-Action, Tout un Service (CATS) de CP Rail, ont servi à attirer l'attention sur les questions de services qui comptent pour beaucoup dans la satisfaction des besoins des clients.

Dans le camionnage, secteur soumis à une concurrence de plus en plus intense, les expéditeurs ont accordé une excellente cote aux transporteurs parce qu'ils ont pu obtenir de meilleurs prix sans avoir à sacrifier quoi que ce soit à la qualité du service reçu. Des autorisations d'exploitation plus étendues ont permis aux

LES SERVICES DE TRANSPORT	111
PAR EAU	111
LE TRANSPORT MARITIME INTERNATIONAL	111
DE LIGNE AU CANADA	111
• Faits saillants de 1990	111
• Structure de l'industrie	112
• Activités des conférences	112
• Efficacité de la LDCM	118
• Points de vue sur la LDCM	121
• Initiatives nouvelles dans le transport de ligne au Canada	127
• Incidence de la LDCM	128
RÉAPPROVISIONNEMENT PAR EAU DANS LE NORD	129
• Faits saillants de 1990	129
• Réseau du Mackenzie	132
• Réseau de l'Athabasca	137
LE TRANSPORT DE FRET GÉNÉRAL	143
SUR LES GRANDS LACS	143
• Faits saillants de 1990	143
• Structure de l'industrie	144
• Fait nouveaux	144
LES SERVICES DE TRANSPORT	145
INTERMODAL	145
LA SÉCURITÉ	155
L'EMPLOI	161
LA TROISIÈME ANNÉE DE L'OFFICE	169
LES SERVICES DE TRANSPORT OFFERTS AUX	179
PERSONNES HANDICAPÉES	179
ANNEXES	183

TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE ET CONCLUSIONS !

INTRODUCTION 1

L'ÉCONOMIE CANADIENNE EN 1990 11

LES SERVICES AÉRIENS 17

• Faits saillants de 1990 17

• Structure de l'industrie 18

• Activités de l'industrie 26

• Concentration et concurrence 40

• Performance financière des transporteurs 43

• Le Nord et les régions éloignées 45

LES SERVICES FERROVIAIRES 51

• Faits saillants de 1990 51

• Structure de l'industrie 52

• Trafic 54

• Concurrence 63

• Service 75

• Performance financière des transporteurs 76

• Rationalisation des réseaux 78

LES SERVICES DE CAMIONNAGE 83

• Faits saillants de 1990 83

• Cadre réglementaire 84

• Structure de l'industrie 88

• Concurrence 94

• Trafic et tarifs 99

• Activités de camionnage 104

• Performance financière des transporteurs 108

Président
Office national des transports
du Canada



Chairman
National Transportation Agency
of Canada

L'honorable Jean Corbeil, c.p., député
Ministre des Transports
Ottawa (Ontario)

Monsieur le Ministre,

Conformément à l'article 267 de la *Loi de 1987 sur les transports nationaux*, j'ai l'honneur de vous présenter sous ce pli le troisième examen annuel de l'Office national des transports du Canada pour l'année terminée le 31 décembre 1990.

Vous en agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de mes sentiments distingués.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Erik Nielsen'.

Erik Nielsen



*Imprimé sur du
papier recyclé*

Ministre des Approvisionnements et Services Canada 1991
N° de catalogue TW1-3/1990
ISBN 0-662-58392-2

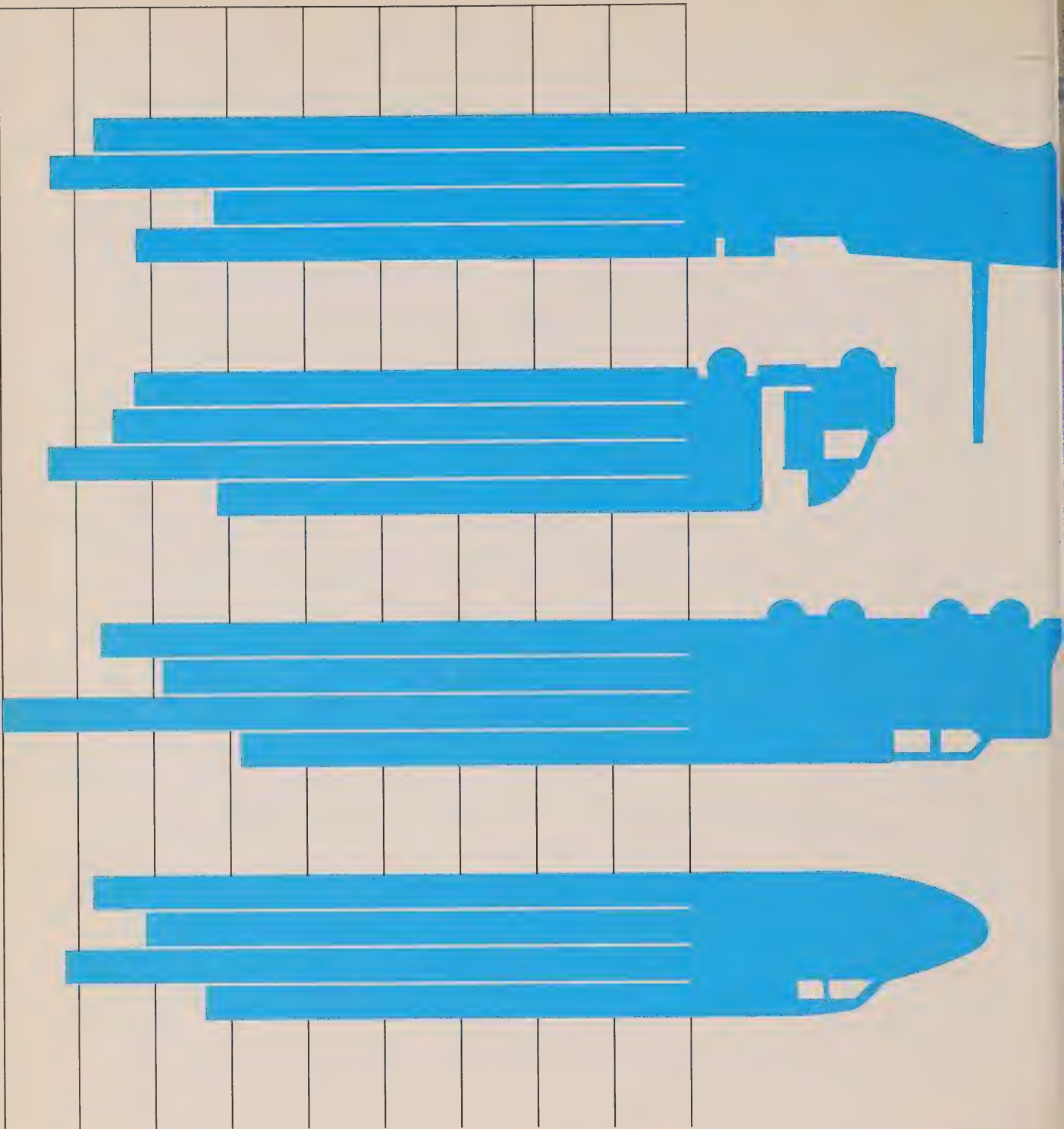
Imprimé au Canada

**Examen annuel
de l'Office national
des transports
du Canada
1990**



Examen annuel

1990





National
Transportation
Agency of Canada

Office national
des transports
du Canada

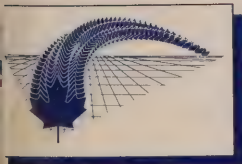
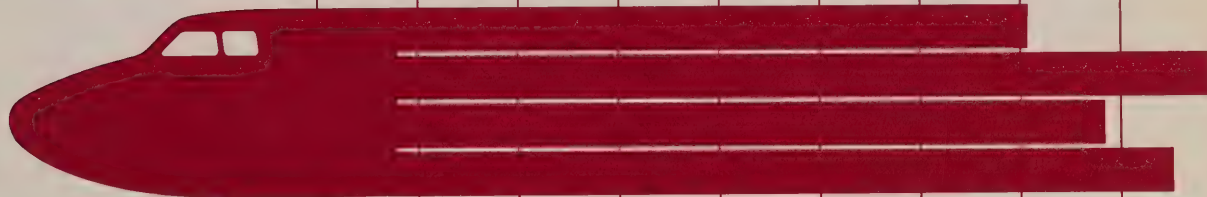
Government
Publication

CAI
TA87
-A52



Annual Review

1991



Canada

**Annual Review
of the
National
Transportation
Agency of Canada
1991**



*Printed on
recycled paper*



Minister of Supply and Services Canada 1992
Catalogue No. TW1-3/1991E
ISBN 0-662-19710-0

Printed in Canada

Aussi disponible en français



The Honourable Jean Corbeil, P.C., M.P.
Minister of Transport
Ottawa, Ontario

My dear Minister:

I have the honour to present herewith the fourth annual review of the National Transportation Agency of Canada, made pursuant to section 267 of the *National Transportation Act, 1987*, for the calendar year ended December 31, 1991.

Sincerely;

A handwritten signature in cursive script, reading "Erik Nielsen".

Erik Nielsen

TABLE OF CONTENTS

SUMMARY AND CONCLUSIONS	i
INTRODUCTION	1
CANADA'S ECONOMY IN 1991	11
AIR SERVICES	19
• Highlights of 1991	19
• Industry Structure	20
• Industry Operations	28
• Concentration and Competition	41
• Carrier Performance	46
• Northern and Remote Areas	48
RAIL SERVICES	55
• Highlights of 1991	55
• Industry Structure and Operations	56
• Traffic	60
• Competition	78
• Service	94
• Carrier Performance	96
• Network Rationalization	97
TRUCKING SERVICES	103
• Highlights of 1991	103
• Regulatory Environment	104
• Industry Structure	108
• Competition	115
• Traffic and Rates	124
• Trucking Operations	131
• Carrier Performance	143

MARINE SERVICES	147
CANADIAN INTERNATIONAL LINER TRADE	147
• Highlights of 1991	147
• Industry Structure	148
• Conference Operations	149
• Effectiveness of <i>SCEA</i>	160
• Perspectives on <i>SCEA</i>	164
• <i>SCEA</i> Related Initiatives	172
• Other Developments	173
• Impact of <i>SCEA</i>	174
NORTHERN MARINE RESUPPLY	177
• Highlights of 1991	177
• Mackenzie System	180
• Athabasca System	186
• Impact of Part V	194
GREAT LAKES PACKAGE FREIGHT	197
• Highlights of 1991	197
• Recent Developments	198
INTERMODAL SERVICES	199
SAFETY	213
EMPLOYMENT	219
THE AGENCY'S FOURTH YEAR	229
ACCESSIBLE TRANSPORT SERVICES	241
APPENDICES	245

SUMMARY AND CONCLUSIONS

The economic regulatory framework contained in the federal transportation legislation enacted in 1987 has now been in place for four years. Within that period, a significant downturn in Canadian economic activity has occurred. This recession has had a devastating effect on several sectors of activity, including the industrial heartland in Québec and Ontario and the domestic tourism industry. Exports to the U.S. have also been affected by the slowdown in the economy south of the border. Over the period 1988 to 1991, not only was the Canadian economy exposed to a recession, but it was also forced to rapidly become more competitive, resulting in structural changes within Canadian industries. This changed and more competitive environment translated into difficulties for some sectors.

In Canada, transportation infrastructure and services are well developed. Yet the Canadian transportation system does not possess unique competitive advantages. Given that users of transportation services have been searching for competitive advantages during the 1988 to 1991 period, they have therefore been looking for improved speed, cost and convenience from transportation carriers.

The 1988 to 1991 period was one characterized by the intensification of some recent worldwide trends: increasing globalization of trade and investment, accelerating technological changes, and rapidly evolving business and national strategies. To this list, the Canada-U.S. Free Trade agreement must be added as it represents a significant change in the nature of international competition confronting Canadian-based industries. This is the context in which industries generating transportation demand have had to operate and in which transportation regulatory reforms were implemented.

After four years of monitoring the impact of economic regulatory reform on users and carriers, the Agency's comprehensive frame of analysis, supported by an extensive survey program and supplemented by various other sources of information has enabled it to understand the numerous factors that influence transportation activities, to identify new trends, to measure changes in supply and demand, and to report on transportation developments, issues and concerns.

Transportation Services

Significant changes among the sectors from which transportation derives its demand are occurring; but transportation services are also undergoing a great deal of transformation. Changes to these services have been implemented either to satisfy evolving needs or as a means of increasing cost effectiveness.

Air Services

During the 1980's, the Canadian airline industry evolved into two large carrier families headed by Air Canada and Canadian Airlines International (Canadi*n). The two families created coast-to-coast air transport networks based on hubs located in major communities. Carriers affiliated with the two majors have taken over several regional and/or low demand routes from the parent company. Because these affiliates operate smaller jets and turboprop aircraft, they are in a better position than their parents to match the supply of air services with demand in the markets they serve.

This evolution has been accompanied by a significant expansion of air services. More and more communities have been tied to one or both networks. The expansion of services resulted not only from the affiliation of carriers but also from independent carriers' initiatives. As a result, the number of domestic city-pairs with either direct (non-stop), indirect (same plane) or connecting (same airline) services has dramatically increased.

Despite the amalgamation of Wardair with Canadi*n in 1989 and the demise of several charter carriers, the charter sector of the industry continues to maintain an effective presence in the domestic and international markets. The presence of domestic charter programs, including year-round service in key markets, is providing effective competition for Air Canada and Canadi*n. Their role in providing reduced fares and competition for the majors is one that should not be overlooked.

Rail Services

Under regulatory reform, railways have been able to improve the efficiency of their operations, lower their costs and provide better service to shippers. Innovative rail services introduced by Canadian railways in 1991 include domestic double-stack services, the Sprint train, and RoadRailer train services.

The proportion of rail shippers reporting an improvement in rail services steadily increased between 1988 and 1991, the increase being more significant among larger shippers. Also, shippers with confidential contracts gave a more favourable assessment of changes in railway services than those who had not entered into a contract with a railway.

Shippers reported improved railway services in industry groups such as mining, oil, plastic products, wood, petroleum and coal products while deterioration was noted by shippers in the food products and miscellaneous manufacturing industries.

Of the shippers offering comments on rail rationalization, the vast majority were either supportive of the current process or were in favour of a more liberal process. Only a limited number of small rail users preferred a more restrictive rationalization process.

Trucking Services

With the easing of economic regulation of entry into the extra-provincial trucking industry, trucking firms have been able to expand their operations. However, easier entry, when coupled with lower levels of demand brought on by the recession, has exacerbated the state of excess capacity prevailing within the industry.

As a result, the number of bankruptcies in trucking rose in 1991, reaching a total of 763. Less than nine per cent of these firms were trucking businesses with extra-provincial licensing authorities. Others were mainly small entities with liabilities of less than \$200,000.

In 1991, new class 8 vehicle registrations, the type of equipment used by for-hire trucking firms, experienced its lowest level since 1984, an indication that the financial health of the industry was not conducive to equipment investment.

In 1991, 37 per cent of shippers surveyed reported an improvement in trucking services. This proportion of truck users was less than that observed in the previous three years. In terms of specific service factors, shippers' assessments were quite favourable, especially regarding carrier cooperation, equipment condition and supply, transit time, and quality and efficiency of trucking services. Claims handling and shipment tracing by trucking firms were not rated as favourably by shippers. In general, shippers indicated a high degree of satisfaction with trucking services used between 1988 and 1991. Only a very small, yet increasing, proportion of shippers reported a deterioration in trucking services during this period.

Marine Services

With respect to international liner shipping services, the recessionary climate in Canada and the U.S. forced liner operators to further rationalize their services in 1991. Measures introduced translated into cuts in capacity, adjustments in ports of call and increases in space sharing agreements and carrier alliances. The number and frequency of liner services calling at the port of Halifax declined. However, the number of landbridge services via west coast ports on the Far East trade route continued to increase in 1991 and, on the eastern Canada-Europe route, the frequency of services offered by non-conference lines equalled, and in some cases, surpassed that provided by shipping conferences.

Survey results revealed that shippers were generally satisfied with marine resupply services provided in the Mackenzie system. They were particularly satisfied with their principal carrier's on-time performance and frequency of service between 1988 and 1991.

In the Athabasca system, the ratings by shippers of carriers' level of service improved substantially in 1991 in comparison to 1990. This improvement in services occurred during a year of increased competition.

Prices of Transportation Services

Each year, because of competitive pressures, shippers and travellers have had to stretch their budgets, with the result that expenditures on transportation have suffered. Such a situation has forced carriers to respond with innovative pricing packages. Based on the Agency's survey results, it appears that, since 1988, freight rates in all modes of transportation have been increasing at a slower pace than inflation. Rate trends can, to some extent, be explained by the structural and competitive pressures observed in various sectors of the economy. In the case of transborder services, rate changes can be explained partly by the appreciation of the Canadian dollar vis-à-vis the U.S. dollar. As for international services, numerous factors influence rates. Finally, the new regulatory environment has also had an impact on rate setting. Under the new regulatory framework, carriers have the ability to place emphasis in rate setting on size and location factors as well as value of service.

Air Services

During 1991, carriers were faced with a significant decline in traffic as a result of the Gulf War, the recession and increased taxes. Consequently, they introduced seats sales and various promotions to stimulate traffic. This was often in addition to their normal year-round discounts. Over 65 per cent of the southern Canada domestic passenger traffic travelled on discount fares. On northern routes, discount traffic represented 41 per cent of total traffic.

Air cargo shippers responding to the Agency's shippers' survey reported an average increase in air freight rates of just over two per cent.

Rail Services

Since 1988, confidential contracts have been the instruments used by carriers and shippers to mutually determine terms and conditions of rail movements. Given that the proportion of railway traffic moving under confidential contract terms has continued to increase, it is indicative that both railways and shippers are able to reach mutually satisfying agreements. The relatively short duration of contracts filed with the Agency are indicative of short term compromise achieved through contractual negotiations. Both parties are probably hesitant to sign long term deals in a highly competitive and, therefore, uncertain environment. Sixty per cent of shippers reported increased rail rates in 1991 with the increases faced by small shippers generally exceeding those levied on larger ones. Shippers negotiating confidential contracts in 1991 reported lower rate increases than shippers who had not negotiated contracts. Rate related matters dominated shippers' objectives in confidential contract negotiations. Evidence gathered also indicates that, since 1988, shippers have gradually increased volume commitments under contractual terms and conditions.

Trucking Services

For truckload services, rate increases reported by shippers were, on average, marginal. They were less in transborder operations than in the domestic extra-provincial market. Just over 40 per cent of shippers faced rate increases for their trucking services in 1991, compared to almost two-thirds of the shippers in 1990. In the case of less-than-truckload services, the average reported rate increase was slightly greater than the ones in truckload operations.

Marine Services

Rate changes for ocean liner carriage were a function of market conditions prevailing on trade routes, surcharge adjustments and various other operational factors.

In 1991, Mackenzie shippers faced an average rate increase less than the increase in the rate of inflation. In the Athabasca system, licensed carriers filed increases which were, at the very least, as great as the rate of inflation.

Structural Changes and Carriers' Strategies

Deregulation has changed both carriers and shippers behaviour. Carriers have taken significant steps to improve the efficiency of their operations and to set rates/fares that are more responsive to competitive market conditions. Shippers and travellers have begun to more effectively tie transportation services to their activities. Shippers now view service standards as an important part of expanded contract negotiations with carriers.

Carriers have become increasingly responsive to these concerns because of greater intra- and inter-modal competition and have introduced changes in their networks to improve service. Canadian railways have just begun to introduce double-stack technology, a technological innovation that improves efficiency. In addition, they recently obtained union agreements on modifications of some costly work rules. In trucking, carriers are now placing more emphasis on cost controls and productivity enhancements. The air and trucking industries have improved the matching of the supply of transportation services with demand by deploying equipment that is better suited to provide the services required. In the air mode, this has been accomplished through carrier affiliation, while in trucking, it has been achieved partly by improving investment planning processes and by placing conditions on the working relationship between carriers and owner-operators.

With the growing use of just-in-time inventory management, more frequent transportation services are needed. With increased frequency of services, shippers consign smaller volumes of shipments to minimize inventory costs. Sprint trains and RoadRailer services are the railways' response to these new requirements. Nevertheless, trucking continues to be the preferred mode to satisfy such shipper needs.

Within the transportation industry, numerous measures have been implemented to trim costs and/or improve service coverage, efficiency and performance. They include such measures as reductions in employment, mergers, acquisitions, alliances, commercial agreements, and the introduction of new and more cost efficient equipment (e.g. modern, fuel efficient turboprop aircraft, double-stack services, etc).

The phenomenon of strategic (intra- and inter-modal) alliances between carriers, dictated by operational and service considerations and characterized by strategic partnerships, is emerging within the transportation industry. Examples include:

- strategic alliances between airlines;

- the alliance between CP Rail and Norfolk Southern to introduce RoadRailer train services between Detroit and Toronto;
- the Reimer-Midland alliance allowing coast-to-coast trucking service; and
- vessel sharing partnerships such as the one between Sea-Land Services Inc. and Maersk Line in the transpacific trade.

The phenomenon is expected to continue. In some instances, alliances have been dictated by an oversupply of carrying capacity; in others, they were tied to carriers' cost control strategies. Strategic alliances also enable carriers to extend their operations into new markets and/or offer new services.

Some major structural changes were implemented within the transportation sector in 1991. The two major airlines reorganized the management of their affiliate airline holdings in an effort to improve their contribution to corporate revenues and to generate greater economies of scale in their operations. As well, the integration by both major Canadian railways of their operations with those of their U.S. subsidiaries has resulted in the adoption of a North American marketing approach to rail services by the two carriers. CP Rail System and CN North America are to offer seamless transborder services.

Over the past two years, Canadian firms offering inland transportation services have clearly adopted strategies where domestic and transborder operations are considered as one. This is reflected in recent investment decisions, recent acquisitions, structural and operational changes, and signed commercial agreements. These firms are clearly targeting not only the domestic Canadian market but the much larger North American market as areas where future growth will occur. This strategy is in line with the globalization of activities and has been dictated, in part, by cost differential considerations.

Competition

While a great deal of competition centres on price considerations, "time-based" competition has emerged. Service considerations such as on-time performance, reliability and consistency of service are becoming key competitive factors in today's world.

Air Services

The Canadian air transport industry has seen competition intensify between two coast-to-coast networks of affiliated carriers. Competition occurs not only on fares but also on service, where equipment selection and configuration and on-board services are integral components in a carrier's competitive strategy. A smaller number of independent carriers plus some charter carriers are also providing additional competition in a number of domestic markets. In 1991, the number of city-pairs served by two or more carriers was significantly higher than in 1983, the year that preceded the implementation of the new domestic air policy.

Rail Services

Competition in rail services can come from two sources: single-line competition or interline services. The competitive line rate provision was put in place to elevate the importance of interline competition. It has been and continues to be a very contentious provision. Based on evidence gathered through surveys, shippers have

used the threat of shipping via an interline route to gain leverage in their negotiations with the single-line carrier. Shippers using interswitching either as a bargaining tool or to move cars, reported a willingness of Canadian railways to compete against each other, a statement also reported by shippers with confidential contracts. Two-thirds of shippers surveyed indicated that Canadian railways were interested in competing against each other in 1991. Shippers using the pro-competitive provisions of the legislation looked favourably on rail intra-modal competition. Survey information also provided evidence of competition in the market place between trucking companies and railway companies.

Trucking Services

The degree of competition prevailing in the trucking industry is illustrated by survey results which show that the most common reaction of shippers to rate increase proposals continues to be the transfer of their traffic to another trucking firm or the negotiation of a reduction of the proposed increase.

As a result of the recession, which has hit most sectors, trucking firms are faced with lower traffic volumes, a situation which has exacerbated the excess capacity problem of the industry and intensified competition. Unbridled competition in the truckload services has impacted on the financial performance of the industry. It is an industry where the current principle is not to prosper but rather to survive.

To measure the degree of competition prevailing in the trucking industry requires more information than simply numbers of applications to provincial licensing authorities. With the delegation of federal responsibilities to provinces, an extra-provincial carrier must apply in each jurisdiction it intends to serve. Therefore, the total number of applications filed with provincial authorities tends to exaggerate the degree of entry into the market, a situation compounded by the lack of uniformity between jurisdictions in the application of the *Motor Vehicle Transport Act* entry test. Other sources of information are needed to measure changes in competition within the trucking industry such as the information gathered by provinces/territories under the Canadian Agreement on Vehicle Registration.

Marine Services

On most trade routes, conference and non-conference liner services compete for traffic. Shippers using both types of liner services reported that non-conference rates tended to be lower. In liner services, the competition in particular trades centres on the actual routing of the traffic with total transit time being the key competitive factor.

With respect to northern marine resupply services, partial deregulation has not increased competition in the Mackenzie system. On the other hand, in the Athabasca system, declining traffic volumes and pressure from winter roads have increased competition between licensed marine carriers.

Issues

The deregulated environment under which carriers operate is still relatively new. Carriers have not only had to adapt to this deregulated environment but also to the shifting sands of the business environment. The capital structure of transportation firms up until 1988 was shaped to some extent by regulation. While this capital structure has begun to undergo transformation to fit the needs of a deregulated

environment, it is evident that such a transformation could not be accomplished overnight. The excess capacity permitted under regulation has had to be trimmed. The overall profitability of the transportation industry deteriorated again in 1991. The structural weaknesses of the economy had a devastating effect on demand, particularly for trucking and air services. The resulting excess capacity forced carriers to adopt pricing strategies which intensified the competition within and between transport industries.

The result of the new regulatory environment has been the resurgence of customer satisfaction and carrier competitiveness. In transportation, cost is a critical factor but reliability and consistency of service have gained in importance. Because the transportation industry is still adjusting to its new regulatory environment, further efficiency improvements can be expected in coming years. For some, this is indicative of a need for policy-makers to take, at this point in time, only minor steps consistent with the thrust of deregulation. Yet changes in the overall environment in which transportation evolves have raised concerns and issues which have been brought to the Agency's attention in the context of its review responsibilities. These issues, as in the Agency's 1990 Annual Review, are listed below because of their relevance to the **Comprehensive Review** process currently under way. The **Comprehensive Review** is carried out by a panel of five persons appointed by the Governor-in-Council.

Air Services

Within the air transportation industry, the licensing process for services to, from or within the designated northern region is different than the one adopted for southern Canada services. The issue is whether the process should be continued as is, or modified, and if so whether the modification should make the process comparable to the one in southern Canada or reintroduce a more stringent entry test than the one currently in place.

Because of the financial difficulties experienced by Canada's two major carriers, concerns have been raised as to whether Canada's market place can sustain two major carriers. Some have argued that the two major carriers are needed in the domestic market; others have suggested that only one major carrier should be designated as Canada's international scheduled service carrier.

Tied to the financial situation of major carriers is the issue of foreign ownership within the airline industry. The legislation currently in place allows for up to 25 per cent foreign ownership, with control of the carrier remaining in Canadian hands. Major carriers in Canada, on this particular issue, look at foreign ownership policies prevailing in other countries and also look at foreign equity investment as a potential source of capital allowing them to participate in the globalization of the world airline industry. The deregulation of the airline industry in the United States and Europe, together with mergers and consolidations internationally, has placed competitive pressures on Canadian carriers. They see themselves competing in international markets against huge foreign airlines operating from positions of strength in their own domestic markets.

Rail Services

Canadian railways' recent North American emphasis have led them to raise concerns about differential regulatory and fiscal policies that they claim favours U.S. competitors. On the taxation differential issues, they pointed to "overall differences in taxes on inputs (fuel, property), in income taxation (capital cost allowances, rates), and other taxes (sales)". CN's view on the changes in the tax

measures announced in 1991 by the Government of Canada is that "their modest impact does not change the picture".

The taxation applied to railways' right-of-way and the question of rail rationalization are two domestic issues. Railways have expressed the view that the rationalization process has to be streamlined to more rapidly deal with the reality of unprofitable portions of their networks. This view is shared by a large number of shippers. Line conveyances must also go through a process which, in their eyes, is too lengthy. Railways have raised the issue of "subsidized infrastructure costs to the truck mode" as a distortive force in the market place.

CP Rail raised, in the context of "today's modal-competitive mix", a concern about CN's mandate and evolving role as a provider of rail services in a mature continental market for transportation. This particular issue is not different from concerns raised in the 1980's when a new domestic air policy was to be introduced. At that time, Air Canada's competitors had expressed their concerns that the airline could respond to the new challenges of a more liberal regulatory environment with uneconomic practices, relying on the public purse to pay for any deficits.

Shippers are primarily concerned that Canadian railways will tie all their unit revenue declines of recent years to the introduction of competitive access provisions, without giving due consideration to all other factors which led to this evolution of rail revenues. If left with only confidential contracts, given the duopolistic structure of the industry, shippers relying on a single rail line for their traffic fear the monopoly pricing power that the railways would bring to bear with the removal of the competitive access provisions.

Trucking Services

In trucking, the issues revolve around the excess capacity situation prevailing in the industry, and more specifically in the truckload segment of the industry. The excess capacity and the level of competition within the industry have also gradually affected carrier/owner-operator relationships. Modifications to these relationships and lower volumes of traffic have generated reactions from owner-operators, blockades being one example.

Other issues raised by trucking firms relate to differences in equipment standards (weight and dimension of equipment allowed on highways), economic regulations affecting the industry, and the lack of uniformity between jurisdictions in the enforcement of the National Safety Code. Structural imbalances arising from alleged differences in the Canadian and U.S. tax regimes remains a contentious issue.

Marine Services

With respect to ocean liner services, issues are tied to the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987*. The need to retain legislation exempting conference practices from the *Competition Act* is the most fundamental issue raised. If retained, then the matter becomes one of the interpretation of the legislation including such matters as the definition of a conference, requirements for exemptions, clarification of the Agency's role and responsibilities, and the status of various agreements in the market place, including those between conference and non-conference lines. The effectiveness of the complaint mechanisms in the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987* and the *National Transportation Act, 1987* has also been challenged by shipping lines, shippers and shippers' associations.

In the Athabasca system, the future of barging services is a concern both to carriers serving the system and to users of the services. The ability to sustain competition, given low traffic volume, is an issue for the principal carrier operating in the system.

Other Issues

In a context of multi-modal partnerships and alliances, and vanishing national borders, the traditional modal approach in the carriage of freight is becoming history. Transportation systems which tend to disregard borders are now used for efficient, reliable and economical door-to-door services. These changes are important. Eliminating barriers to the implementation of such systems must be a priority for firms and governments. Regulatory and institutional requirements imposed on the transportation industry have to be examined in terms of their impact on the efficient and seamless multi-modal movement of goods.

Some of the concerns and issues raised emanate from the fact that, in Canada, one level of government does not control the full set of variables in transportation policy, a situation which complicates the process of policy development and implementation.

The National Transportation Policy provides the guiding principles, in the form of broad policy goals and directions, upon which national transportation decisions are to be based. Recent developments within the transportation industry have highlighted the importance of measuring the performance of the transportation system to assess how well it is meeting objectives and to identify emerging issues. This requires ongoing monitoring and evaluation in order to analyze and adapt policies to changing conditions. This, in turn, requires the collection, organization and analysis of data. In order to have the capability to anticipate problems and devise policies to shape the transportation system of the future, data is required to track performance as well as analysis to convert data into information useful for policy. The changing transportation environment has important implications for data. The modal approach presently in place for data collection processes is insufficient to address the issues to be faced by transportation in future years for two reasons. First, the supply-oriented perspective in place for transportation data collection does not reflect today's market oriented environment, which requires a more demand oriented perspective. Secondly, with the shifting emphasis towards intermodalism, data of this nature is missing.

INTRODUCTION

Reviews

Revisions to the major federal transport laws came into force on January 1, 1988. The *National Transportation Act, 1987*, the *Motor Vehicle Transport Act, 1987* and the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987*, reduced economic regulation pertaining to air, rail, federally regulated motor vehicles, ocean carriers and northern marine resupply services, and made additions or changes to others. Changes were aimed at, among other things, increasing competition between transport firms.

The *National Transportation Act, 1987* also changed the regulatory body and its duties. The regulatory body - the National Transportation Agency - was tasked, among other things, with carrying out four annual reviews from 1988 to 1991 on the operation of transportation legislation in Canada. Each annual review is submitted to the Minister of Transport by May 31 of the following year, who, within the next fifteen sitting days, tables the review in both the House of Commons and the Senate. Once tabled, the review becomes a public document. The Agency's first three Annual Reviews have been completed and published. This is the Agency's fourth annual review.

The Agency's four annual reviews will be followed by a **Comprehensive Review**. The Governor in Council appointed a panel of five persons in January, 1992 to carry out this review. The panel must submit its report to the Minister by January 31, 1993.

These reviews of transportation legislative reforms make the government aware of new trends and developments in the supply and demand for transportation services in Canada.

This section of the report presents an overview of transportation regulatory reform. Following that is a brief description of the review's mandate and scope.

Regulatory Reform

Canada's new transportation laws stress competition and market forces.

The *National Transportation Act, 1987*, (NTA, 1987), the *Motor Vehicle Transport Act, 1987* (MVTA, 1987) and the *Shipping Conferences Exemption Act, 1987*, (SCEA, 1987) constitute Canada's new transportation laws. These new laws are intended to promote a more dynamic and competitive environment for transportation services through a greater reliance on competition and market forces. To achieve this objective, the laws establish a simpler regulatory system to reduce economic regulation.

Entry/Exit

Air Services

A carrier must apply to the National Transportation Agency (Agency) for a licence to operate a commercial air service. An applicant no longer has to prove that the proposed service is and will be needed by the "public convenience and necessity". This test has been replaced. Entry requirements differ for domestic air services in southern and northern Canada.

Three requirements must be met in order to obtain a licence to operate an air service anywhere in Canada. First the firm must be Canadian. That means it must be owned by a Canadian citizen or permanent resident; or it must be controlled in fact by Canadians - that is, at least 75% of the voting interests must be owned by them. Second, the applicant must have an operating certificate that shows the firm can safely operate an air service. Third, the applicant must have the liability insurance coverage required by the *Air Transportation Regulations*. If the applicant has passed these "fit, willing and able" entry requirements, he can then get a licence.

With a southern Canada licence, you can operate wherever and whenever you wish, and with the aircraft of your choice, provided the points served are within southern Canada. The licence gives the licensee authority to offer scheduled or charter services or a mix of scheduled and charter services.

For a new or amended licence to provide service to, from or within northern Canada, the old law required the applicant to demonstrate that the service was needed. Now those opposing the application must show that the licensing of a new carrier or the granting of a new licence would lead to a significant decrease or instability in the level of air service in the area. This entry requirement is referred to as the "reverse onus entry test". Licences for services within northern Canada are still subject to abiding terms and conditions, stating points or bases that can be served, group of aircraft to be used and type of service (charter or scheduled) to be operated.

A carrier that has provided domestic air services at least once a week for six months or more, must give advance notice of at least 120 days before reducing the service to less than one flight a week or eliminating it totally.

Rail Services

To construct a line, a "public convenience and necessity" certificate must be obtained. To operate a service on an existing line, a "fitness" certificate must first be obtained, a process that requires the applicant to demonstrate the safeness of the proposed operations and the adequacy of insurance coverage, a step which is then followed by the issuance of Letters Patent.

To sell, lease or convey a line to a new operator, a railway no longer has to apply first for abandonment. Instead, the railway has to give public notice of the agreement to convey prior to obtaining the Agency's approval of the conveyance. If a line that is the subject of an abandonment application or under a Governor in Council protection order has a potential acquirer, the Agency must order the transfer, unless it is against the public interest, at a price agreed to by the railway and the buyer. If the two parties disagree on the price, the Agency will set a price at the net salvage value of the line, if requested to do so.

To abandon any federal railway line, an Agency abandonment order, issued within a time-constrained process, is required. The Governor in Council no longer has the power to protect branch lines from abandonment consideration, but it may vary or rescind Agency abandonment decisions upon application; the Agency may also postpone previously fixed abandonment dates. If a line is ordered retained, the railway can file a claim with the Agency for payment of the actual loss attributable to the operation of an uneconomic line. The Minister can, upon application, provide financial assistance to shippers affected by an abandonment decision to help them adjust their facilities to accept alternative transport services.

Motor Vehicle Services

The delegation of federal responsibility for the regulation of extra-provincial trucking and bus operation to the provinces was continued but all provinces had to adopt a specific process. If provincial responsibilities over intra-provincial trucking and bus operations were retained, the terms and conditions of intra-provincial and extra-provincial regulations must be the same.

Trucking companies are still required to apply to each provincial board to obtain an extra-provincial licence. The applicant now has to prove that it is "fit"; fitness has been defined by the Governor in Council. Once fitness is demonstrated, the provincial board grants the licence unless an objector can prove that the proposed service will be detrimental to the public interest. This entry test, referred to as a "reverse onus test", is to be replaced after five years (or more if ordered by Cabinet) by a "fitness test".

Marine Services

Ocean shipping lines can decide on whether or not to join conferences. Lines joining a conference operate under an agreement that covers mostly tariff matters as well as terms and conditions of services. Such agreements are exempt from the provisions of the *Competition Act* as long as member lines meet the requirements of the *SCEA, 1987*. The agreement may define, among other things, the admission to and expulsion from the conference.

In January 1988, Part V of the *NTA, 1987* replaced the *Transport Act* as the relevant statute regulating the movement of resupply goods by water and the licensing of tug and barge operations on the Mackenzie River, in the western Arctic and on Lake Athabasca. Part V also streamlined the licensing process, permitting the issuance of

licences on an indefinite rather than an annual basis, and the licensing of total carrier capacity as opposed to individual pieces of equipment. Other provisions allowed for the transfer of marine resupply licences and increased the emphasis on shippers' support in the Agency's evaluation of a northern marine resupply licence application. Movements of national defence cargo and cargoes in support of the development of non-renewable resources in the north were deregulated under Part V, leaving the Agency to licence only those marine carriers providing resupply services essential to the viability of remote communities. Bulk fuel movements in the western Arctic, which had not been previously regulated, are now deemed community resupply cargo and, therefore, subject to regulation.

The repeal of the *Transport Act* as a result of the enactment of the *NTA, 1987* also eliminated the licensing requirements for carriers providing common carriage package freight service by water using vessels exceeding 500 gross registered tons between ports on the Canadian Great Lakes and the upper St. Lawrence River.

Fares/Rates/Tariffs

Air Services

Domestic air tariffs no longer have to be filed; they only have to be published and a copy retained at the airline's office for at least three years. Confidential contracts between a carrier and a person are permitted but copies must be retained for at least three years at the airline's office.

For southern Canada services, the Agency will review, on complaint, increases in basic passenger fares on monopoly routes. In the north, the Agency will review, on complaint, both the basic fare level or an increase in the said fare. In both areas, the Agency may order the carrier to roll back the increase or level if it is found to be unreasonable. Refunds can also be ordered against the carrier as part of this process.

Rail Services

The *NTA, 1987* defines approaches whereby railways and shippers can make various types of rates but rates charged by railways must be compensatory. Railways still have to publish tariffs, without having to file them with the Agency, so as to make them available to the public. They have to keep a record of the tariff for at least five years after its cancellation. Increases require 30 days advance notice while reductions become effective immediately.

The legislation now allows railways and shippers to negotiate confidential contracts defining rates and transportation conditions agreeable to both parties. It is no longer possible for railways to set rates collectively.

The legislation also introduced various methods whereby shippers can obtain competitive access to other railways. For instance, railways can be ordered to interswitch railcars under regulated (and compensatory) rates or to connect. Interswitching limits have been extended from 6.4 kilometres to 30 kilometres. For shippers located beyond the 30 kilometre interswitching limit, it is possible, in specific circumstances, to request an extension of the interswitching limit. If circumstances do not allow the extension, then shippers can obtain a competitive line rate to move their traffic to the nearest interchange point for transfer to a competing railway.

A railway can agree, in a published contract, to move a commodity at a specified rate (with no volume discounts) in return for the shipper's commitment to provide a given proportion of its traffic. Such a published contract is referred to as an agreed charge. Railways continue to have to agree on a joint rate for traffic moving on two or more carriers' lines. If no such agreement is reached between the carriers, the Agency can set the rate.

Motor Vehicle Services

Extra-provincial trucking rates are no longer regulated. Prior to January 1, 1988, filing requirements and prior approval were imposed by some provinces while others had no rate regulations.

Marine Services

As previously indicated, in order for shipping conferences serving Canada to have certain practices exempted from the provisions of the *Competition Act*, they must file their agreements and information concerning rates charged and conditions of service with the Agency. Non-conference shipping lines do not fall within the scope of the *SCEA, 1987* and are, therefore, not subject to the Act's filing requirements. The *SCEA, 1987* introduced a number of features clarifying and narrowing exemptions enjoyed by conferences and increasing the scope for price competition among member lines of conferences. These include the mandatory right of conference member lines to take independent action (I/A) on rates and conditions of service and the treatment of the use of confidential service contracts by conferences and their member lines as an exempted practice. Moreover, the *SCEA, 1987* now prohibits conferences from demanding a commitment of 100 per cent of a shipper's cargo under a loyalty contract. The *SCEA, 1987* also implicitly exposes previously protected agreements between conference and non-conference lines to the *Competition Act*. Unlike its predecessor, the *SCEA, 1987* expressly forbids conferences from collectively negotiating freight rates with inland carriers or engaging in predatory pricing.

With respect to northern marine resupply services, the reform removed the rate approval requirement. Tariffs must still be filed with the Agency and they also have to be published in the communities served. If considered unjust or unreasonable, the Agency can disallow the tariffs or substitute other ones.

Dispute Resolution

The public interest investigation process, defined in the previous legislation, was revised in the *NTA, 1987*. The "prima facie" case requirement was removed while the factors to be covered by the investigation were expanded. If the investigation concerns a rate matter, and the investigation finds the rates to be excessive, provision now exists for the repayment of overcharges to the shipper. The reform instituted two new dispute resolution processes: a mediation process and a final offer arbitration process. The three existing methods of resolving disputes differ in terms of their modal application, the actions required from each party and the statutory time limits for the rendering of a decision.

The Agency's decisions and orders can be changed or rescinded by the Governor-in-Council on its own motion or following a complaint. It is also possible to appeal Agency decisions and orders to the Federal Court of Appeal.

Acquisitions of Transport Businesses

Under the reform, the Agency must be notified of the purchase by the acquirer of any business principally engaged in a transportation activity under federal responsibility with over \$10 million of assets or annual gross sales. If, following the publication of a notice, objections are received, the Agency has 120 days to decide whether or not the acquisition is in the public interest. The Agency has the power to disallow a proposed acquisition if it is found to be against the public interest.

National Transportation Policy

The National Transportation Policy, as defined in the *NTA, 1987*, retained a number of key objectives from the previous policy statement, namely, to have an economic, efficient and adequate transport system; to make the best use of all available transport services at the lowest total cost; to protect the users' interests; and to maintain Canada's economic well-being and growth. Two additional and crucial objectives were added -- to meet the highest practical safety standards and to have viable and effective services.

The National Transportation Policy not only favours competition among modes, as was the case before, but also competition within each mode. Competition and market forces were clearly given a key role. Also new in the policy is the requirement to limit economic regulation to those situations where necessary, primarily where market forces are too weak to ensure effective competition. It recognized the importance of transportation to regional economic development, a role tied also to the commercial viability of transportation services. Fares/rates and conditions of transport cannot constitute an undue obstacle to trade and the movement of commodities, especially through Canadian ports, to the development of primary and secondary industries, and to the mobility of persons with disabilities.

Agency's Annual Reviews

Mandate

The *NTA, 1987* identified what the Agency would cover in its annual reviews:

The Agency's review mandate is both broad and specific.

- changes in prices and level of services offered to shippers and travellers;
- changes in structure, performance and employment levels in the transportation industry;
- the Agency's record in handling complaints, applications and other matters brought to its attention;
- the effect of competitive line rates on railway companies;
- abandonment of railway lines; and
- other matters that the Minister may refer to the Agency's attention.

The Minister exercised this latter power once when he requested that the Agency include, in the 1988 Annual Review, criteria to be used in the identification of regional essential rail networks.

The Review mandate also requires the Agency to examine the operations of the *NTA, 1987* and the provisions of the *Railway Act* it has amended, the *SCEA, 1987*, the *MVTA, 1987*, and any other legislation pertaining to the economic regulation of a mode of transport. Finally, the Agency is requested to consider in its Reviews the National Transportation Policy and the matters to be addressed in the Comprehensive Review.

Scope

The Review covers freight transportation and air passenger services.

This review, like the previous three, covers all transportation modes under federal government jurisdiction and all matters mandated by the Act covered by the transportation regulatory reform legislation. Hence, emphasis is on passenger and freight transportation. It does not cover rail and inter-city bus passenger services. The Royal Commission on National Passenger Transportation is currently studying these matters.

The Agency's Annual Reviews are not policy documents. However, transportation policy makers may use them in their work.

While the main thrust of the Review is on domestic transportation activities, developments in transborder and other international markets, with implications for domestic transport operations, are also addressed.

Since 1988, transportation legislation and its enforcement have placed a greater emphasis on competition to bring about viable and effective transportation services. As a result, the Agency has had to devote special attention in its review process to the measurement of the level and degree of competition prevailing in the market place and its impact on users and carriers.

With the undeniable trend towards the North Americanization and globalization of economic activities, a situation from which Canada cannot escape, a much broader analysis is now required to understand the source, level, and nature of competition influencing carrier conduct and performance. Competitive pressures do not stop at borders, nor do they only come from within the country's territorial boundaries. The number of domestic carriers serving any particular domestic transportation market is, therefore, no longer as good an indicator of the degree and intensity of competition as it once was.

In the transportation sector, competition can occur at different levels: price and/or service competition; intra and/or interprovincial competition; local, regional, national and/or international competition; intra and/or intermodal competition; intermodal and/or multimodal system competition. If Canadian carriers do not face competition at all of these levels, any Canadian or foreign carrier, by the nature and extent of its operations, can exert competitive pressures on all or part of a Canadian carrier's operations. Competition is a complex concept that can only be fully understood when examined at both macro and micro levels.

Furthermore, in a period of slowdown and a downturn in the economy as is currently being experienced in Canada, "new" demand is rare. Under these conditions, a carrier's growth depends as much, if not more, on its ability to divert business from other carriers as it does on its ability to stimulate demand. During

these times, the degree of competition intensifies and the fine line differentiating transportation services becomes thinner.

The following sections of the review contain observations on various forms of competition within and between modes in 1991 and provide trends observed between 1988 and 1991. As indicated in the Agency's 1990 Annual Review, the definition of competition and its proper place in Canada's transportation industry are policy questions that are outside the Agency's mandate.

Review Process

The Agency considers all sources providing timely transportation information.

The Agency's 1991 Annual Review is the fourth in the series. Numerous monitoring tools, developed and used for the previous three reviews, have been referred to and adjusted for this year's review. The scope and regional coverage of these monitoring tools provides information on the supply and demand for transportation services to, from and within Canada.

The review process used by the Agency is based on five primary sources of information:

◆ Institutional Data

Some analyses reported in this review are based on information produced by and received from government departments and agencies: Statistics Canada, Transport Canada, Consumer and Corporate Affairs, Labour Canada, Canada Labour Relations Board, Investment Canada, Office of the Superintendent of Bankruptcy, Canada Ports Corporation, Finance Canada, Bank of Canada, Transportation Safety Board of Canada, and the Agency itself. Besides these governmental sources of information, the Agency considered information from carriers, the Conference Board of Canada, Canada's major financial institutions, and three private U.S. sources of information: the Official Airline Guides, the Airline Tariff Publishing Company and the Journal of Commerce's PIERS (Port Import/Export Reporting Service).

◆ The Agency's Survey Program

To cover all mandated review matters, the Agency conducts numerous surveys.

In addition, the Agency conducted extensive surveys of firms and individuals who use transportation services. This information supplements that obtained from institutions through submissions and also provides the Agency with current views of interested groups. As transportation grows, issues change and so do trends. Consequently, the Agency also revised its survey questionnaires.

The Agency would like to thank all of the individuals who took the time to complete its questionnaires. The result has been high response rates for the surveys. The surveys provide the Agency with information from various sources which helps it understand how transportation affects each region, each mode of transport and each industry. The Agency used standard techniques to analyze survey results. For more detail regarding response rates and regional coverage, please see Appendix A.

The Agency has carried out a shippers' survey of all transportation modes with the aid of the following associations:

Association of International Automobile Manufacturers of Canada
Canadian Chemical Producers Association
Canadian Exporters' Association
Canadian Fertilizer Institute

Canadian Horticultural Council
Canadian Importers' Association
Canadian Industrial Transportation League
Canadian Manufacturers' Association
Canadian National Millers' Association
Canadian Produce Marketing Association
Canadian Pulp and Paper Association
Canadian Shippers' Council
Coal Association of Canada
Council of Forest Industries of British Columbia
Grocery Products Manufacturers of Canada
Mining Association of Canada
Motor Vehicle Manufacturers' Association
Ontario Petroleum Association
Propane Gas Association of Canada Inc.
Quebec Food Processors Association
Quebec Lumber Manufacturers' Association
Quebec Mining Association
Retail Council of Canada
Sultran

For the third consecutive year, the Agency also invited shipping lines operating in Canadian waterborne trade to reply to the shippers' survey as users of surface transportation services.

The Agency conducted three surveys on air matters. First, it surveyed members of the Canadian Professional Sales Association, the Maritime Commercial Travellers' Association and the North West Commercial Travellers' Association. Second, travel agents who belong to the Alliance of Canadian Travel Association were surveyed. Finally, the Agency surveyed representatives of communities and Indian bands located in northern Canada.

The Agency also used results from the Third Quarter Consumer Travel Intentions Survey of the Canadian Tourism Research Institute. The Institute, which is associated with the Conference Board of Canada, included Agency questions in its survey.

The Agency surveyed shipping conferences serving Canada on all major trade routes and international freight forwarders on matters pertaining to the *SCEA, 1987*. For marine resupply services in the Athabasca and Mackenzie systems, the Agency surveyed officials from northern communities, Indian bands, federal, provincial and territorial governments, Arctic co-operatives and northern businesses.

Port terminal operators were also surveyed on 1991 transportation services to and from their terminals.

The Agency also interviewed a sample of 105 motor carriers, plus officials from provincial, regional and national trucking associations, provincial licensing boards, and provincial transportation ministries.

Consultations and interested parties' submissions are also important for obtaining views on regulatory reform.

◆ **Consultations**

The Agency solicited the views of others as well. Among them were shippers, carriers, provincial and territorial government officials, industry associations and consumer (user) groups. To consult with these groups, Agency employees held meetings, undertook field trips, made visits and gave presentations to large audiences. From April 1 to December 31, 1991, Agency staff responsible for the review attended over 330 of these sessions.

◆ **APTC's Contracted Study**

The Atlantic Provinces Transportation Commission continued, under contract, to study how the new transportation laws and policy affected Atlantic Canada.

◆ **Interested Parties Assessment**

The Agency received and considered submissions from all interested in articulating how the new laws had affected them.

Sources for figures and tables presented in the text are reported in Appendix B.

The Agency would like to thank those who helped us conduct our Annual Reviews.

CANADA'S ECONOMY IN 1991

Highlights of 1991

Economic Activity

The Canadian economy showed signs of reduced momentum, with competitive pressures forcing widespread industrial rationalization and employment cutbacks to boost productivity.

Inflation

A one-time jump in the price level associated with the introduction of the Goods and Services Tax (GST) masked the dramatic reduction in inflation. Wage inflation also eased.

Employment

Declines in employment again occurred mainly in the goods-producing sectors, but service-producing industries, including transportation, suffered too.

Canadian Dollar

The Canadian dollar continued to strengthen against the U.S. dollar until November, then fell.

Monetary Conditions

The chartered banks' prime rate continued to decline, reaching its lowest level in over 18 years.

Transportation and the Economy

Transportation plays a distinct role in conditioning the pattern of growth by linking consumption and production. Transportation contributes to the nation's welfare by permitting the development of its economic base and by playing a role in the drive for economic expansion. But the demand for the transport of a commodity is derived from the demand for that commodity in its final market. Demand for passenger services is usually a derived demand; people travel for the purpose of reaching a destination and doing something there.

The performance of the economy affects the aggregate demand for transport services, a demand related to the total output of the economy. This section of the report presents an overview of the performance of the Canadian economy during 1991, which helps in understanding the overall environment in which the transport sector operated.

Growth - Highlights

Recovery of the Canadian economy was delayed by structural adjustments.

After a brief resurgence in the spring, Canadian business activity stalled during the second half of 1991. Little evidence of recovery was noted in retail sales, employment and production. At year end, declines in employment came principally from the manufacturing sector in response to decreases in shipments. Car sales dropped substantially in the last quarter of the year. Housing was one area which showed poor results in the first quarter and then gained upward momentum, but, overall, reached a level of activity insufficient to talk of a recovery. The increase in weighted average hourly earnings, the most comprehensive measure of wage inflation, clearly showed a downward trend. The sagging economy and the trend towards lower inflation led to easing monetary conditions - lower interest rates which, in turn, exercised some modest downward pressure on the Canadian dollar.

A Sectoral Overview

As of the second quarter of 1991, interest rate declines (and special government programs) were unable to get housing starts to pre-recession levels and to offset the sagging performance of the auto sector. The Canadian motor vehicle industry received support in domestic production by offshore firms while the rationalization of the operations of the Big Three producers helped raise Canada's share of North American output in 1991. Canadian auto parts manufacturers continued to face intense foreign competition, as their share of the North American market fell below ten per cent.

Steel shipments tracked the performance of the automobile industry, with profits being squeezed by the strong dollar, price discounting and foreign competition. U.S. penetration of the domestic market was significant.

Widespread losses were reported by forest products firms in 1991, a year of price erosion for softwood lumber, pulp and newsprint. Newsprint shipments to the United States dropped during the past year while prices reached a very low ebb.

Cyclical corrections to base metal prices were less severe than during the 1981-82 recession, but market conditions varied substantially. Aluminum manufacturers were slow to reduce output to face weak demand. Lingering weakness in many commodity markets had a negative impact on domestic resource producers.

*Competitiveness
deficiencies imposed
rationalization initiatives.*

International oil prices hovered around \$19US per barrel at year end after temporarily reaching \$24US during the fall. Alberta natural gas prices fell in 1991 alongside a plunge in spot export prices, a drop in the contract price to California, and a rising proportion of reduced-cost direct sales to consumers in Ontario. Weak prices for natural gas export sales resulted in weak earnings which, in turn, translated into a reduction of energy-related investment in western Canada.

After a decade of strong growth, the service sector showed signs of retrenchment. Retail sales volumes have been on a declining trend for more than three years, with a particularly large setback in 1991. Canadian retailers were plagued by reduced competitiveness, a situation associated with lower taxes and operating costs south of the border. The real estate industry also suffered a significant setback.

A very strong rebound in consumer spending was observed in the second quarter, but was shortlived, due to the downturn in real disposable income and the weakening of consumer confidence. This was reflected in a spring revival in Canadian manufacturing that faded with the softening of new orders. Competitive pressures imposed industry rationalization. As a result, employment in Canada's manufacturing sector has decreased by close to 19 per cent since 1989 and competitive problems remain as Canadian productivity gains lag behind weak U.S. trends. Wage settlements in Canada, however, have started to be in line with those in the U.S.

*Weakness of the U.S.
economy hampered
Canadian exports.*

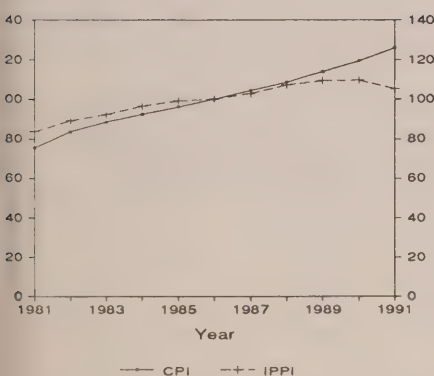
Exports - Imports

Canada's merchandise trade position deteriorated sharply during the second half of 1991, although exports and imports both registered increases. Third quarter increases in exports, mainly of automotive products but also of machinery, equipment and industrial products, were responsible for the increases in exports. But merchandise exports' growth was hampered by the weakness of the U.S. economy. At the same time, imports underwent large increases, resulting in the deterioration in the merchandise trade balance.

The services balance also deteriorated partly due to increased spending by Canadians travelling abroad. A slight increase in exports of services was noted.

The deterioration in Canada's trade balance also reflected a weakening in the merchandise terms of trade, due mainly to dropping export prices, a trend which began in early 1989. The weakness in the price of Canada's exports reflects the marked decline in the international prices of many of the raw commodities which form an important component of Canada's exports. Since a peak in the first quarter of 1989, non-oil export commodity prices have dropped by more than 20 per cent, a situation explained partly by the slowdown in many industrial economies, increased supplies of many minerals from the former Soviet republics, and low prices of many agricultural products resulting from the "subsidy war" between the European Community and the United States.

FIGURE 2.1
Price Indexes
1981 to 1991
(1986 = 100)



— CPI —+— IPPI
CPI = Consumer Price Index
IPPI = Industrial Product Price Index

Inflation

The average annual increase in the Consumer Price Index in 1991 was 5.6 per cent, compared to annual average increases of 4.8, 5.0 and 4.0 per cent in 1990, 1989 and 1988 respectively. The higher annual average in 1991 was essentially due to a sharp rise in January with the introduction of the GST, mitigated, to some extent, by lower

"For every one cent rise in the dollar (against the U.S. currency) we lose \$15 million after tax."

Bill Stinson, CEO, CP Ltd.

FIGURE 2.2
Canadian Dollar in
U.S. Funds

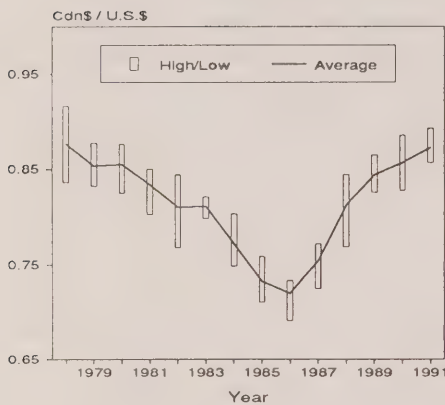
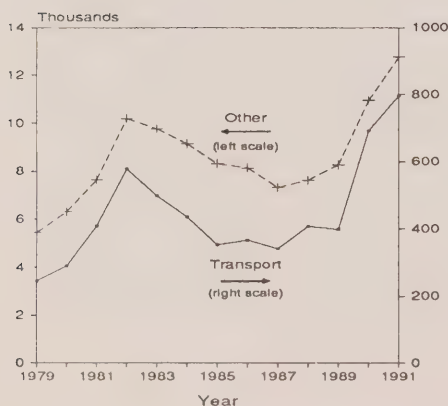


FIGURE 2.3
Bankruptcies in Canada
1979 to 1991



rates of inflation at the end of the year. Intense competition and very weak economic conditions have removed private sector price pressures.

Industrial product prices posted a steep drop in 1991, a situation which started in May. Drops were noted primarily in plastics, gasoline, pulp and paper products, primary metal products, chemical products, and petroleum and coal products.

Toronto's inflation rate was the lowest in the country. In the province of Quebec, the inflation rate was well above the rate observed in most other parts of the country, a situation explained by the decision to broaden the provincial sales tax base.

Currency

The Canadian dollar attained a 13-year high in 1991, a situation caused by the large volume of Euro-Canada bond issues, the relatively high yield on Canadian debt instruments and the cautious Canadian monetary stance. Near the end of the year, the Canadian dollar fluctuated while the Bank of Canada intervened in both the currency and money markets to maintain orderly market conditions. The Canadian dollar ended the year at near 86 cents (U.S.).

The appreciation of the Canadian dollar by some 20 per cent since the mid-1980s, combined with wage rate increases in Canada, have made Canada's unit labour costs (expressed in U.S. dollar terms) soar by 50 per cent since 1986, in contrast with a two per cent increase south of the border. Recent studies showed that even if the currency was to drop to 80 cents (U.S.), this would reverse only one-quarter of the competitive ground lost.

Corporate Finances

Debt-to-equity ratios for all non-financial industries have risen substantially since 1988. The increase was particularly sharp in the utilities sector.

Profit margins were more than 30 per cent below their peak at the end of 1988. Business fixed investments were also weak. Expenditures on machinery and equipment fell mainly due to the sales of used aircraft to foreign customers, a transaction treated in the National Accounts as a decline in investment and an increase in exports.

Non-residential construction declined due, in part, to over-capacity of commercial space. Total inventories declined after an increase in the first quarter.

A total of 13,496 business bankruptcies were reported in 1991. The sectors most severely affected were the retail trade industries (3,035 cases), the construction industries (2,012 cases) and the accommodation, food and beverage service industries (1,557 cases). The trend in transport business bankruptcies continued to track the one observed for all other sectors of activity.

Regional Economies

Quota restrictions and the ice-related disruptions of cod catch plagued Newfoundland's fishery sector, a province expected to outperform the rest of Atlantic Canada in coming years. The mining industry was weak, a situation

*Atlantic Canada's economy
stagnated, . . .*

caused by a series of closures and layoffs in 1990 and 1991. Prince Edward Island was hard hit by the PVY-n potato virus and also by another poor tourist season. Retail sales declined sharply and overall employment fell in the province during the past year. Nova Scotia's economy remained in the doldrums, a situation which could not be changed by energy investment and highway construction, as government retrenchment - including a two-year public sector wage freeze - dampened consumer spending. New Brunswick's pulp and paper industry faced a challenging environment. The market for light weight coated papers was particularly weak due to a slump in U.S. magazine advertising. The province's lumber industry was adversely affected by the drop in U.S. housing starts.

*. . . central Canada's
faltered. . .*

The manufacturing, construction and retail sectors were hit hard in central Canada, due to high personal debt loads and uncertain job prospects. The erosion of North American car sales and local spending made the Ontario economy stumble during the second half of the year, with cross-border shopping adding to the problems. Residential construction benefitted from improved affordability and government subsidies in central Canada, but the sales momentum was lost close to year end, partly because of oversupply in the Toronto and Montreal markets. Quebec's newsprint producers had to cut production because of reduced U.S. consumption and labour-intensive industries faced strong competition. Easing of consumer price pressures was noted in Ontario while Quebec's inflation rate was pushed above other provincial rates by a broadened sales tax base. The most significant erosion of provincial finances was noted in Ontario.

*. . . while western Canada's
key sectors performance
varied.*

Prairie farm incomes increased because of higher payments under the Gross Revenue Insurance Plan and the Net Income Stabilization Account. Prospects for wheat producers improved as international prices increased due to import needs of the former Soviet republics, along with a tight wheat stock situation in China resulting from a poor harvest. A modest revival in housing starts was noted in Manitoba. Improved wheat revenues and higher government payments were of benefit to Saskatchewan, which also saw the strengthening of offshore potash prices alongside sales gains to China. In Alberta, lower natural gas and heavy oil prices continued to depress industry earnings and imposed a significant constraint on exploration and development. Declines in retail sales were less pronounced in British Columbia, reflecting a relatively better economic performance than other provinces. Consumer price pressures in B.C. eased in 1991 where residential construction and consumer spending were favoured by strong immigration. The forest product industry's profitability was under intense pressure due to the slump in North American construction and timber supply restraints in the U.S. Pacific northwest.

International Economic Environment

Canada has a very open economy, with trade to other countries being an important component of its economic activities. A brief overview of the performance of the economies of Canada's most important trading partners follows.

Contrary to the 1981-82 recession, the international economic situation is characterized by unharmonized economic cycles. While the United States and Canada were trying to recover from a recession, European countries and Japan were attempting to prevent the current slowdowns from turning into a recession. Generally speaking, the pace of economic activity and inflation slowed down in most industrial nations during 1991. Intense competition in a sluggish environment pushed average inflation down.

Reduced economic momentum occurred in Europe and Japan, while economic activity faltered in the U.S.

The United States adopted an aggressive monetary policy to revive economic activity. Mounting job losses, sluggish income growth and high taxes, however, all impacted negatively on consumer confidence, which in turn weakened consumer demand. With sagging retail sales, falling housing starts and declining industrial production, economic recovery in the United States was curtailed. On the positive side, inflation has moderated.

Japan's record expansion - a seven year investment boom - faded in 1991 as a result of profit compression and weak equity markets. Sluggish sales reduced manufacturing output, a situation which has not been seen for nearly half a decade. Japan's exports have softened due to reduced demand from other trading countries.

German growth slowed after three solid years. Wage demands escalated and consumer prices at the end of 1991 showed signs of escalating inflation. Germany was the only industrialized country which did not report declines in interest rates.

France showed signs of recovery, boosted by exports to Germany and increased industrial production.

The United Kingdom struggled to pull out of its recession. Output in 1991 was below the 1990 peak level and the unemployment rate rose. Within the European Monetary System, Sterling showed signs of weaknesses.

The Performance of the Economy since Regulatory Reform

The transportation legislation, since its enactment in 1988, has not yet been exposed to all phases of business fluctuations.

When the new transportation legislation came into effect in 1988, the Canadian economy was reaching the peak of an expansion cycle and has since entered into a recession.

Canada's new transportation laws have not been in effect during a full business cycle.

The economic contraction in Canada during 1990 and 1991 appears to be less pronounced than a decade ago and yet it has been observed to be one of the worst economic performances of the Canadian economy in more than four decades. With automation introduced in the 1980s, the current contraction, in comparison to the one in the early 80s, did not result in accumulated inventories and subsequent massive cuts in production. However, the duration of the setback is expected to be much longer. The most significant factor constraining growth in Canada is the erosion of consumers' confidence, triggered to a significant degree by an increase in unemployment. This rise in unemployment is attributable in good part to the process of restructuring currently under way, particularly in manufacturing and retailing, rather than just the recession. High household and government debt burden levels, low overall profitability levels of Canadian firms, a robust dollar situation and an unfavourable unit cost evolution are all factors preventing a rapid economic recovery.

Many of the cutbacks reported in the past two years were made to meet the competitive challenge of a globalizing world economy. The resulting erosion of the demand for transport services imposed a need for balance sheet improvement on Canadian transportation firms. In certain cases, this occurred when pre-recession investment decisions, such as equipment purchases, were becoming available for their introduction in the operations, restraining the adjustment momentum and/or exacerbating signs of excess capacity.

The economic downturn has forced transportation firms to adjust operations in order to improve competitiveness and reduce debt burdens, setting the stage for a stronger and more durable expansion in the rest of the decade. Competitiveness, for Canada's open economy, is essential to maintaining the standard of living of Canadians.

AIR SERVICES

Highlights of 1991

Airlines Continued to Restructure

Airline traffic plummeted due to the Gulf war, the lingering recession and the introduction of the Goods and Services Tax; in the tough operating environment, airlines continued with restructuring measures introduced in 1990 and cut unprofitable routes, reduced excess capacity, and laid off employees. In November, Air Canada announced a growth strategy designed to help it compete more effectively in international markets and to bolster service to key domestic communities.

Independents

Intair and City Express both succumbed to financial difficulties. The domestic charter sector continued to offer year-round competitive services on several domestic city-pairs.

Fares

The majors attempted to stimulate traffic through seat sales and promotions; two out of three passengers travelled on discount fares including over 71 per cent during the third quarter.

Carriers Incur Losses

Air Canada and PWA Corporation posted record losses totalling \$379.7 million; their affiliates reported a combined loss of \$30.6 million.

Government Initiatives

The Government implemented the GST law, commenced negotiations with the U.S. on an "open skies" agreement, and introduced a series of fiscal measures designed to assist the transportation industry.

Industry Structure

Carriers and Licences

Carriers

The number of domestic and foreign air carriers serving Canada increased in 1991.

During 1991, the Agency issued licences to 69 domestic carriers. Thirty of these licensees were authorized to operate to, from, or within northern Canada while 34 were authorized to provide services in southern Canada only. Of the remaining five carriers, two were authorized to operate international scheduled air services, and three were authorized to operate international charters to or from Canada. By the end of 1991, there were 861 licensed domestic carriers. This is up from the 777 domestic carriers licensed at the end of 1990.

FIGURE 3.1
Canadian Carriers and
Canadian Held Licences

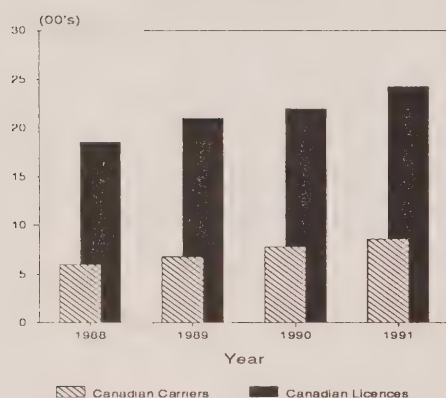


TABLE 3.1

Air Transport Licences: December 31, 1990 and 1991

	1990 ¹	1991
Domestic Licences		
Southern Canada	823	868
Northern Canada		
Scheduled	32	41
Non-Scheduled	850	968
Total Northern Canada	882	1,009
Total Domestic Licences	1,705	1,877
International Licences		
Held by Canadian Carriers		
Scheduled	89	122
Non-Scheduled	404	431
Total Canadian-Held	493	553
Held by Foreign Carriers		
Scheduled	137	156
Non-Scheduled	880	931
Total Foreign-Held	1,017	1,087
Total International Licences	1,510	1,640
Total	3,215	3,517

Note: ¹ 1990 numbers revised.

In 1991, there were 33 requests to cancel licence authorities, five proposed mergers or acquisitions (the most notable being the purchase of Intair's turboprop operations by Canadian Regional Airlines and the acquisition of Soundair Corporation's Air Toronto assets by Ontario Express) and two bankruptcy filings by Air Dorval and Worldways Canada.

At the end of 1991, 869 foreign air carriers provided service to and from Canada. This is 114 more than at the end of 1990. The majority (754) were U.S.-based air carriers.

Licences

The number of licences held by domestic and foreign carriers increased from 1990.

At the end of 1991, Canadian carriers held 1,877 domestic licences, up from 1,705 a year ago. Of these, 868 were for authority to provide air service in southern Canada while 1,009 authorized the holders to provide air service to, from, or within the designated northern area.

The number of international licences held by both Canadian and foreign carriers increased from 1,510 in 1990 to 1,640 in 1991. Table 3.1 shows the distribution of air transport licences issued by the Agency.

Majors and Affiliates

Majors

*Air Canada and Canadi*n continued to restructure their operations and reassess their strategic plans.*

Nineteen ninety-one was one of the most difficult years in the airline industry's history as the Gulf War and the recession caused air travel to decline. To combat the downturn in demand and position itself for the future, Air Canada adopted a two-fold strategy of cost cutting and careful expansion. To increase its productivity and reduce costs, the airline suspended its unprofitable service to Bombay and Singapore, reduced its labour force by 12 per cent, sold six L1011 aircraft to Delta Airlines and retired all of its L1011-100's, removed ten B-727's from service, reduced its order for the A320 by five aircraft, closed reservations offices in four Canadian locations and New York, and sold its downtown Montréal headquarters to Hydro Québec. In March 1992, the airline announced that it was selling its enRoute card operations to Citibank Canada for approximately \$300 million. In conjunction with Transport Canada, the renovation of Terminal 2 at Toronto's Pearson International Airport was completed and work commenced on renovations to passenger service installations at Montréal International Airport (Dorval).

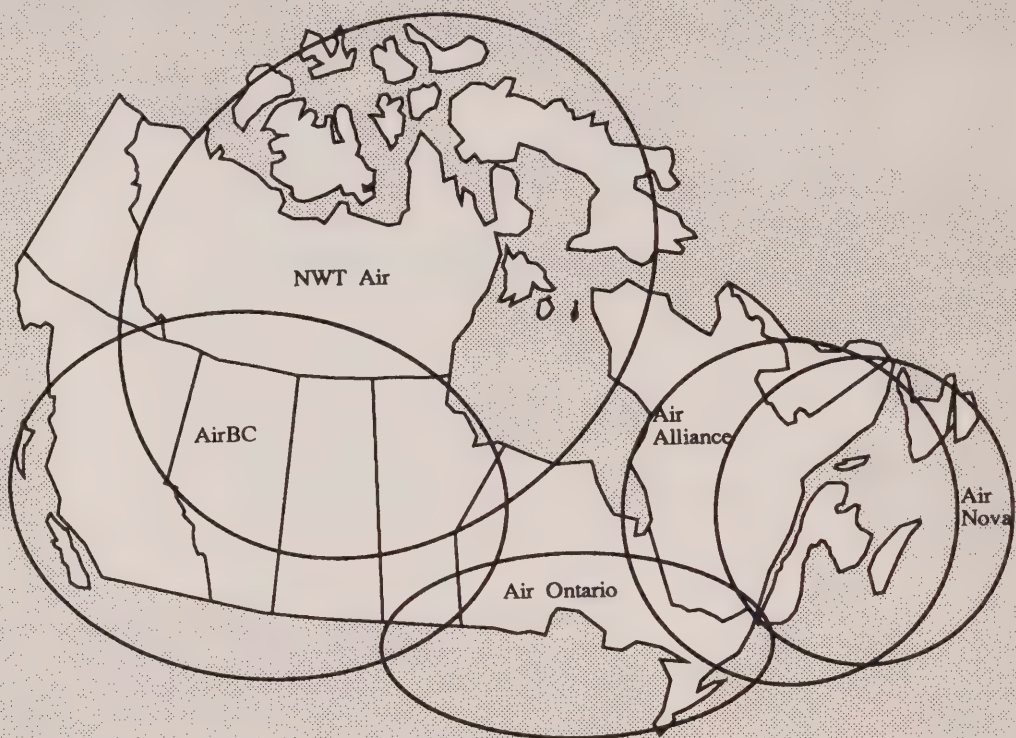
Despite the hard times, in November, Air Canada announced a growth strategy for 1992, designed to improve both its domestic and international operations. The strategy includes placing three parked B-747-400's (delivered during 1991) into service and converting two combination passenger/cargo B-747-200's to an all passenger configuration. These measures will add 4.5 per cent more seats to its fleet and have a trickle-down effect that will see larger aircraft replacing smaller ones throughout Air Canada's network.

Anticipating a more open Canada-U.S. air services agreement, Air Canada and USAir agreed in principle to form a strategic alliance which would cover operational and marketing links as well as possible cross-ownership. The airline also signed code-sharing agreements with Austrian Airlines, Finnair (since discontinued), Air Liberté, Air Czechoslovak, Malev Hungarian Airlines, LOT Polish Airlines, and Sabena.

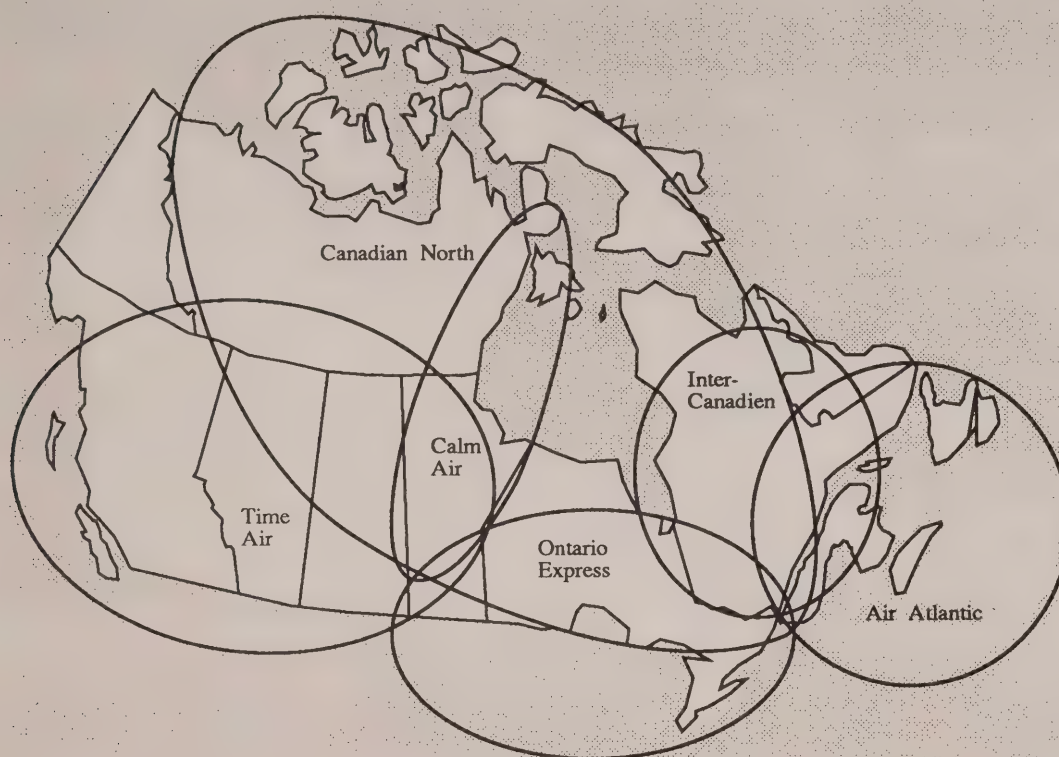
Canadian Airlines International Ltd. (hereinafter referred to as either Canadi*n or CAI) also continued its restructuring. It announced the lay-off of an additional 1,575 employees and reduced capacity by selling surplus aircraft. The airline enhanced its competitive position in Toronto by moving from Terminal 1 to Terminal 3, completed improvements to its facilities at Montréal's Dorval airport, and strengthened its presence in key Asian markets by introducing transpacific B-747-400 service.

Canadi*n continued to rationalize its international routes by discontinuing service to Peru, Australia and New Zealand but maintained a presence in the south Pacific

FIGURE 3.2: Air Canada Connectors



Carrier	Network	Fleet
Air Canada	48 destinations in Canada, the United States, Europe, and the Caribbean.	115 jets
Air Nova (100% owned by Air Canada).	16 destinations in the Atlantic provinces; Montreal, Ottawa, New York, and Boston.	5 jets 9 non-jets
Air Alliance (75% owned by Air Canada).	14 destinations in Quebec; Ottawa and Boston.	15 non-jets
Air Ontario (75% owned by Air Canada).	10 destinations in Ontario; Montreal, Winnipeg, Cleveland, Hartford, and New York.	21 non-jets
AirBC (85% owned by Air Canada) (owns 50% of Pacific Coastal Airlines).	26 destinations in British Columbia, Alberta, and Saskatchewan; Winnipeg, Seattle, and Portland.	5 jets 33 non-jets
NWT Air (100% owned by Air Canada; code sharing agreement with five local carriers).	5 destinations in the Northwest Territories; Edmonton and Winnipeg.	2 jets 1 non-jet

FIGURE 3.3: Canadi*n Partners

Carrier	Network	Fleet
Canadian Airlines International (100% owned by PWA Corporation).	42 destinations in Canada, the United States, Europe, Asia, and South America.	76 jets
Canadian North (a division of Canadian Airlines International).	23 destinations in the Northwest Territories, Quebec, Manitoba, and Alberta.	8 jets
Air Atlantic (45% owned by PWA Corporation).	19 destinations in the Atlantic provinces, Quebec, and Ontario; Boston.	3 jets 13 non-jets
Inter-Canadien (70% owned by Canadian Regional Airlines ¹).	26 destinations in Quebec.	12 non-jets
Ontario Express (100% owned by Canadian Regional Airlines).	25 destinations in Ontario, Quebec, and Manitoba; six destinations in the U.S.	26 non-jets
Calm Air (45% owned by Canadian Regional Airlines).	22 destinations in northern Manitoba and the Northwest Territories; Winnipeg.	8 non-jets
Time Air (100% owned by Canadian Regional Airlines).	29 destinations in British Columbia and the Prairie provinces; two destinations in the U.S.	7 jets 29 non-jets

Canadian Regional Airlines Ltd. is a wholly owned subsidiary of PWA Corporation.

via code-sharing agreements with Air New Zealand and Qantas. Code-sharing agreements were also signed with Mandarin Airlines and Varig, increasing Canadi*n's presence in the Taiwanese and Brazilian markets. In March 1992, PWA Corporation, the parent company of Canadi*n, announced that it was undertaking detailed discussions with American Airlines regarding a comprehensive strategic alliance. The parties are discussing equity swaps, joint marketing programs, and reciprocal services.

During 1991, an amendment to the *Pacific Western Airlines Act* (Alberta) was passed by the Alberta Legislature which increased the maximum number of PWA Corporation shares a single investor can hold from four to ten per cent. This change was designed to make the corporation more attractive to pension fund managers and other large investors. In March, PWA Corporation raised \$101 million by issuing 12 million common shares.

Affiliates

One of the most prominent developments of Canada's airline industry in the 1980's has been its transformation, through a series of mergers, acquisitions, and alliances, from one comprised of two large national airlines, five smaller regionals, and a variety of specialized local carriers to one with two carrier families headed by Air Canada and Canadi*n. A notable trend has been the inclination of the major carriers to take a controlling interest in their affiliates. Both networks incorporate hub-and-spoke scheduling where the affiliate carriers organize their flights from outlying communities to link up with their parent carrier's operations between larger hubs.

The regional affiliates continued to grow as they restructured their networks and increased service.

In 1991, both major carriers' affiliate airlines underwent several important changes. In January, Air Canada acquired the remaining 51 per cent in Air Nova and, in April, established Air Canada Regional Airline Holdings to manage its regional carrier interests. Air Canada's affiliates continued to restructure their networks by leaving low-density markets to local carriers, that were better equipped to serve them, in order to concentrate on longer, higher-density regional routes. AirBC expanded east of Alberta into both Saskatchewan and Manitoba, while Air Ontario expanded its services to create a mini-hub at the Toronto Island Airport linking it with London, Windsor, Montréal, Ottawa and New York (Newark). In addition, both Air Nova and Air Alliance expanded their network coverage within their regions.

Air Nova also increased its Halifax-New York service by signing joint fare agreements with five major U.S. carriers. NWT Air further extended the affiliate concept at the local level by adding Air Tindi to its network but, by year-end, had lost Delta Air Charter as a connector.

On January 1, 1991, PWA Corporation consolidated the management of its regional airlines into a new company called Canadian Regional Airlines Ltd. (Canadian Regional). During the year, Canadian Regional acquired total control of Time Air and Ontario Express. The 45 per cent stake in Air Atlantic is still held directly by PWA Corporation. In March 1991, Canadian Regional announced that it was taking over the turboprop operations of Intair. The \$20 million deal restored Inter-Canadien as Canadi*n's feeder carrier in Québec, effective June 1, 1991. On November 1, following a lengthy court battle, Ontario Express, acquired Air Toronto, a former Air Canada Connector. On December 31, 1991, Canadian Frontier, the northern Ontario subsidiary of Ontario Express, ceased operating under its own name. All services are now marketed under the Canadian Partner name.

Airline Evolution in Canada

Key events in the evolution of the Air Canada and Canadi*n affiliate networks since 1986 are as follows:

Air Canada

- 1987:** Air Canada acquires 85 per cent of AirBC and merges Austin Airways and Air Ontario to establish 75 per cent owned Air Ontario.
- 1988:** Air Canada fills gaps in its connector network by taking a 75 per cent stake in the newly created Air Alliance and by acquiring 90 per cent of NWT Air, a carrier in northern Canada. It also negotiates a commercial and code-sharing agreement with Air Toronto.
- 1989:** Air Canada buys the remaining ten per cent of NWT Air.
- 1991:** Air Canada purchases the remaining 51 per cent of Air Nova, and creates Air Canada Regional Airline Holdings to manage its regional airline investments.

Canadi*n

- 1987:** PWA Corporation purchases 49 per cent of Ontario Express, 45 per cent stakes in Air Atlantic and Calm Air, 35 per cent of Inter-Canadien (a Québec carrier formed in September through an alliance of Nordair Metro, Québec Aviation, and Québecair) and increases its holding in Time Air to 46 per cent.
- 1989:** PWA Corporation buys Wardair and later amalgamates it with Canadi*n. Inter-Canadien leaves the PWA family to form the independent carrier Intair. Frontier Air, a regional carrier in northern Ontario, is purchased by Ontario Express.
- 1990:** Frontier Air, doing business as Canadian Frontier, starts operating as a Canadian Partner.
- 1991:** PWA Corporation creates Canadian Regional Airlines Ltd. to consolidate the management of its affiliates and purchases the remaining shares of Time Air and Ontario Express. Canadian Regional purchases 70 per cent of Intair's turboprop operations and reestablishes Inter-Canadien as a Québec affiliate. The Ontario Court of Appeal approves the sale of Air Toronto to Ontario Express.

Independents

Scheduled Carriers

City Express and Intair ceased operations.

Difficult economic conditions and strong competitive forces hurt the independent airlines. After creditors rejected a proposed debt restructuring plan, City Express ceased operations on February 25, 1991. Despite having restructured its route network and financing in 1990, Intair continued to experience difficulties. During the first quarter it stopped flying between Montréal, Ottawa and Toronto to concentrate on its Québec network. After the airline announced the sale of its turboprop operations to Canadian Regional Airlines on March 15, 1991, it continued to operate as a charter carrier until a lack of capital forced it to cease operations on November 3, 1991.

First Air and Air Inuit, both owned by Makivik Corporation, maintained their extensive presence in northern markets. Both carriers began code-sharing to capitalize on their complementary networks and better compete with Canadian North and NWT Air. During 1991, First Air added Kuujuaq, Resolute, Nanisivik, Holman Island and Coppermine to its extensive northern network. However, due to a downturn in traffic, First Air withdrew from several routes including Yellowknife-Iqaluit and Ottawa-Newark. In early 1992, it withdrew service from Ottawa-Goose Bay, Ottawa-Boston, and Ottawa-Mirabel. During the peak summer months, it operated domestic charters between Toronto and several domestic points for numerous tour operators and cargo charters for Emery Air Freight. It also operated charter flights to several sunspot destinations.

Smaller independent carriers continued to expand within their respective markets by adding new points and aircraft types to their operations. Saskatoon-based Norcanair, which had previously operated between 1974 and 1987, re-started both scheduled and charter flights throughout Saskatchewan using turboprop aircraft.

Charter Carriers

Charter carriers were active in the domestic market.

Although the demand for air travel was depressed in 1991, Canadian charter airlines were very active in the domestic market throughout the year. The charter industry is centred on Air Transat, Canada 3000, and Nationair, with supplemental charter capacity provided by First Air. Worldways conducted sub-charter flights for American TransAir during the first quarter, but was petitioned into bankruptcy in October.

Extensive domestic charter programs, offered in conjunction with major tour operators in 1991, resulted in increased service and fare competition: during the busy May to September period, Canada 3000, Air Transat, Nationair and First Air served several domestic points including Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary, Edmonton, Victoria, Regina, Saskatoon, Winnipeg, Thunder Bay, London, Windsor, Ottawa, Gander, Halifax and St. John's. Furthermore, during the fall, Canada 3000, in cooperation with Conquest Tours, announced that it would operate year-round daily flights between Toronto and Vancouver and three to four flights per week between Toronto and Calgary/Edmonton.

Nationair was designated by the Minister of Transport as a scheduled carrier between Montréal and Margarita, Venezuela while Air Transat was designated as a scheduled carrier between Montréal and Fort Lauderdale.

Capacity Shares

*Both Air Canada and Canadi*n trimmed overall capacity.*

The recession, aggravated by the Gulf War and the introduction of the GST, led both major airlines to trim capacity in 1991 (Table 3.2). Air Canada cut capacity on domestic, transborder, and international markets. As a result, its share of scheduled departing seats declined marginally to about 28.5 per cent from 28.8 per cent at the end of 1990.

Canadi*n also reduced its domestic capacity but increased its international capacity. This was consistent with the retirement of the Airbus A310 on domestic routes and the introduction of the B-747-400 on transpacific routes. Like Air Canada, Canadi*n's share of total scheduled departing seats is down marginally from 27.3 per cent at the end of 1990 to 27.1 per cent during the fourth quarter of 1991.

The affiliates gained a larger share of a declining market.

Air Canada's regional affiliates (Air Alliance, AirBC, Air Nova, Air Ontario, and NWT Air) managed to increase their share of total capacity to 19 per cent (up from 17 per cent a year ago) despite the loss of Air Toronto as a connector airline and minimal growth in the number of departing seats. This reflects the continuing transfer of routes from the parent airline to its affiliates and the overall reduction in capacity implemented by both majors.

Canadi*n's affiliates Calm Air, Inter-Canadien, Ontario Express, and Time Air, operating under the umbrella of Canadian Regional Airlines and Air Atlantic, which is 45 per cent owned by PWA Corporation, experienced a large increase in capacity share (up from 13 per cent in 1990 to 17 per cent in 1991). This was due to the acquisition of Intair's turboprop routes by Canadian Regional Airlines and the subsequent reintroduction of Inter-Canadien as a partner airline as well as the take-over of Air Toronto's routes by Ontario Express.

TABLE 3.2
Total Scheduled Departing Seats per Week (000's Seats):
Fourth Quarter

Carrier	Domestic		International		Total	
	1991	(%) Change from 1990	1991	(%) Change from 1990	1991	(%) Change from 1990
Air Canada	232.0	(8.6)	49.9	(10.7)	281.9	(9.0)
Connectors	178.0	1.2	7.6	(17.8)	185.7	0.2
Sub-Total	410.0	(4.6)	57.5	(11.7)	467.6	(5.5)
Canadi*n	243.5	(10.3)	24.1	8.7	267.6	(8.9)
Partners ¹	163.2	17.4	4.7	17.4	167.8	17.4
Sub-Total	406.7	(0.9)	28.8	10.0	435.4	(0.3)
Independents ²	81.4	(42.4)	4.6	62.3	86.1	(40.4)
TOTAL	898.1	(8.5)	90.9	(3.4)	989.1	(8.1)

Notes: () Indicates negative figures.
¹ Inter-Canadien included in 1991.
² Comprises 30 independent airlines including Intair and City Express in 1990.

FIGURE 3.4
Domestic Scheduled Departing Seats
per Week: Fourth Qtr.

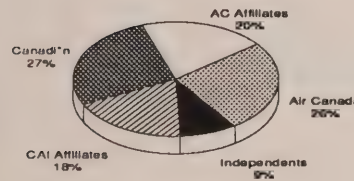
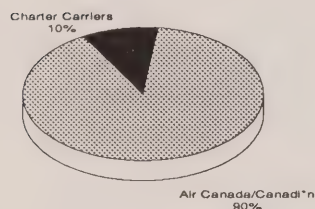


FIGURE 3.5
Charter Capacity on Select City-Pairs*:
Third Qtr.



* Select city-pairs include Toronto/Ottawa to Vancouver/Calgary/Halifax; Toronto to Edmonton/St. John's/Saskatoon/Regina/Winnipeg/Charlottetown/Thunder Bay; and Montréal to Vancouver.

With the failure of Intair and the transfer of its turboprop routes, independent carriers' share of total capacity declined dramatically from 13.4 per cent at the end of 1990 to under nine per cent at the end of 1991.

Charter capacity in several domestic markets was significant during the summer months. In 14 city-pairs where the charter carriers competed directly with the scheduled carriers, they accounted for approximately ten per cent of total available scheduled and charter seats; this is up from about seven per cent on only six city-pairs in 1990. These 14 city-pairs represent 25 per cent of the total scheduled passenger market. Moreover, at the height of their respective charter programs, the charter carriers accounted for all of the non-stop capacity in six other city-pairs (Windsor/London to Calgary/Vancouver and Toronto to Victoria/Gander).

Four Year Summary

Since the end of 1987, Air Canada and Canadi*n's combined share of scheduled capacity has fallen from about 71 per cent to 56 per cent. Domestically, both major carriers reduced capacity as they transferred regional routes to their affiliates and pared surplus seats. Internationally, Air Canada increased capacity until it elected to abandon service to several unprofitable destinations in 1990. Canadi*n's international capacity is up since 1987 but it fluctuated due to the acquisition of Wardair in 1989 and the ensuing decision to reduce, then increase, available seats.

The affiliates of both major carriers enjoyed large increases in their capacity share during the past four years which, combined, has increased from 16 per cent in 1987 to 36 per cent in 1991. This growth is attributable to the paring of seats and the transfer of routes from their parent airlines, the birth of additional affiliates, and the increased use of larger turboprops and jets. Over the past four years, the independent airlines' capacity share fluctuated largely with the fortunes of Intair and City Express. Overall, capacity is down from 11 per cent in 1987 to nine per cent in 1991.

Despite the departure of several charter carriers during this period and the amalgamation of Wardair with Canadi*n, the resulting voids in the Canadian airline industry have been quickly filled by other carriers.

Industry Operations

Traffic

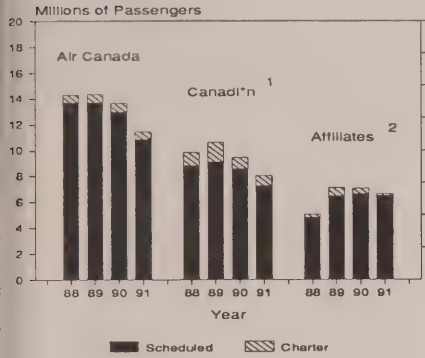
Passenger

The number of passengers carried by the majors fell sharply in 1991.

The major carriers registered an overall decrease of 15.5 per cent in the number of passengers carried on scheduled flights in 1991. This follows a decrease of 5.6 per cent in 1990. Both Air Canada and Canadi*n reported decreases in their domestic and international passenger traffic. The severity of this decrease is attributable to the effects of the Gulf War, the intensity of the economic recession, and the introduction of the GST. In addition, the airlines discontinued service on many unprofitable routes. Surveys of Canada's Professional Sales Association and the Maritime and North West Commercial Travellers' Association members indicated that over the last four years, a marginal increase in the number of trips taken by air for personal reasons has been more than off-set by a 17 per cent decrease in

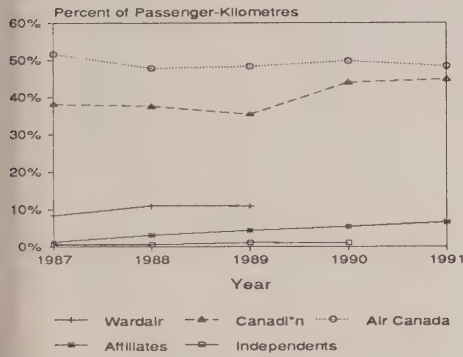
business trips made by air; 1991 was the third consecutive year in which respondents indicated that their business travel was down from the previous year.

FIGURE 3.6
Number of Passengers Carried



NOTES:
1. Includes Wardair in 1989.
2. See Table 3.3.

FIGURE 3.7
Market Share
Scheduled Revenue Passenger-Kilometres



NOTE: Independents include First Air, Quebecair (1987), Intair (1989-90), and City Express (1988-90).

TABLE 3.3
Scheduled Passenger Traffic

	Passengers		Passenger-Kilometres	
	1991 (000's)	Per Cent Change from 1990	1991 (000,000's)	Per Cent Change from 1990
Air Canada	10,879	(16)	20,300	(17)
Canadi*n	7,258	(15)	18,783	(13)
Affiliates ¹	6,447	(2.1)	2,754	4.5

Notes: () Indicates negative figures.
¹ Includes Air Alliance, Air Atlantic, AirBC, Air Nova, Air Ontario, Calm Air, Canadian Partner, Inter-Canadien, NWT Air, and Time Air.

Consistent with the decrease in the number of passengers carried, Air Canada and Canadi*n reported a combined decrease of 17 per cent in the number of scheduled passenger-kilometres flown (the number of passengers carried multiplied by the number of kilometres flown). A relatively larger decrease in Air Canada's international passenger-kilometres than in domestic passenger-kilometres reflects its withdrawal of service from a number of international points in 1990 and 1991.

Despite the inclusion of Inter-Canadien as an affiliate in 1991, the Air Canada and Canadi*n affiliates carried fewer passengers in 1991 than in 1990. However, they enjoyed an increase of over four per cent in revenue-passenger kilometres, suggesting generally longer distances flown.

Post Recession Recovery

In a recession, people curtail their travel and/or switch from air to other less expensive modes of transport. If the recovery from this recession is similar to the recovery from the last one, traffic will bounce back, but slowly.

An examination of enplaned and deplaned passengers for the top nine Canadian international airports reveals that it took until 1988 for domestic air travel, which accounts for about two-thirds of total passenger traffic, to reach the 1981 level. Recovery of transborder traffic to the U.S., which accounts for about one-quarter of total passenger traffic, took until 1986 while other international traffic, which accounts for about ten per cent of total traffic, took until 1984 to recover.

TABLE 3.4

**Scheduled Passengers on Top Twenty-Five Domestic City-Pairs:
January to June 1990 and 1991**

City-Pair	1991 Passengers	Per Cent Increase (Decrease) from 1990
Montréal-Toronto	589,680	(19.6)
Ottawa-Toronto	356,000	(13.7)
Toronto-Vancouver	269,250	(18.1)
Calgary-Vancouver	177,400	(12.6)
Calgary-Toronto	164,110	(21.6)
Toronto-Winnipeg	139,870	(18.6)
Calgary-Edmonton	137,730	(14.2)
Edmonton-Vancouver	135,000	(15.3)
Halifax-Toronto	129,200	(14.8)
Edmonton-Toronto	105,550	(24.0)
Thunder Bay-Toronto	86,820	(12.8)
Montréal-Vancouver	76,140	(6.2)
Vancouver-Winnipeg	66,420	(17.1)
Ottawa-Vancouver	63,010	(12.5)
Vancouver-Victoria	58,000	(18.0)
Halifax-Montréal	56,870	(19.5)
Halifax-Ottawa	56,600	(7.5)
Calgary-Winnipeg	55,010	(10.5)
Prince George-Vancouver	52,600	(24.3)
St. John's-Toronto	52,110	(11.0)
Halifax-St. John's	47,490	(11.7)
Québec-Toronto	46,420	(25.1)
Ottawa-Winnipeg	45,100	(9.0)
Calgary-Montréal	44,650	(11.6)
Calgary-Ottawa	40,310	(6.1)
TOTAL (Top 25)	3,051,340	(16.5)
TOTAL (All City-Pairs)	5,397,430	(16.9)

*Passenger traffic in
Canada's top 25 markets
decreased 16.5 per cent
from 1990.*

During the first six months of 1991, 5.4 million passengers travelled by air in Canada, a decline of 16.9 per cent from the corresponding period in 1990. Furthermore, all of the top 25 domestic city-pairs registered decreases in passenger traffic, resulting in a combined decrease of 16.5 per cent. Traffic declines ranged from six per cent for Calgary-Ottawa to 25 per cent for Québec City-Toronto. Traffic for the largest city-pair, Montréal-Toronto, experienced a decrease of 19.6 per cent.

Toronto's importance as an origin or destination for scheduled air traffic is confirmed by its presence in seven of the top ten city-pairs and in ten of the top 25.

Cargo volume for both major airlines and airports was down from 1990 levels.

FIGURE 3.8

Cargo Handled on Scheduled Services at Canadian Airports

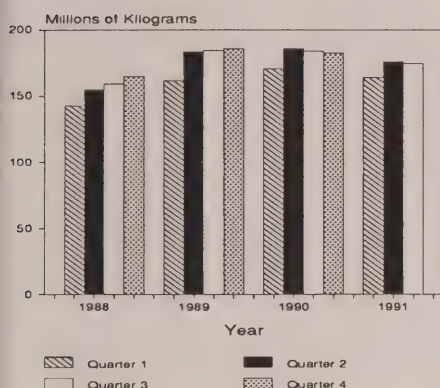
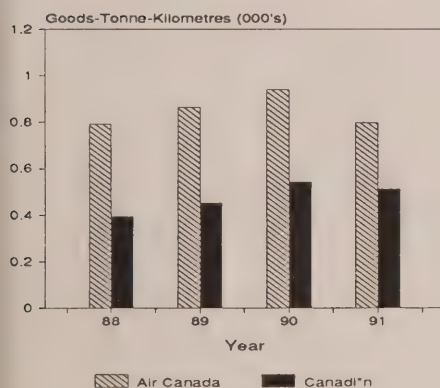


FIGURE 3.9

Scheduled Cargo Traffic



Cargo

For the first three quarters of 1991, the volume of cargo handled on major scheduled services at Canadian airports totalled 513.2 million kilograms, down five per cent from 1990. This was the first January to September decrease since the Agency's reviews started in 1988. It underscores the recession's effect on air cargo. Domestic air cargo, which accounted for 54.5 per cent of the total volume moved through Canadian airports, decreased ten per cent while international and transborder air cargo grew by approximately three per cent.

Only four of the top 25 airports in Canada (in terms of cargo traffic) registered growth: Vancouver, Moncton, Nanisivik, and Prince Rupert. Vancouver's 2.4 per cent growth was largely attributable to economic activity between British Columbia and the Pacific Rim.

Approximately 77 per cent of the air cargo carried on scheduled services moved through Toronto, Montréal, and Vancouver. Pearson International Airport accounted for 43 per cent of the air cargo handled on major scheduled services at Canadian airports during the first three quarters of 1991, Vancouver International Airport handled 18 per cent, while Montréal's two airports, Dorval and Mirabel, accounted for 16 per cent.

Air Canada continued to dominate the Canadian air cargo sector in 1991 but saw both its tonnage and goods tonne-kilometres (the number of tonnes multiplied by the number of kilometres flown) decline. The larger decrease in its goods tonne-kilometres compared to tonnage reflects a loss of cargo traffic on its longer-haul markets and the withdrawal of service from Singapore and Bombay. Canadi*n also experienced a decline in both its tonnage carried and in its goods tonne-kilometres. The fact that its tonnage decreased at a greater rate than its goods tonne-kilometres suggests that it carried a larger percentage of its cargo on its long-haul routes in 1991 than in 1990.

TABLE 3.5
Scheduled Cargo Traffic

	Tonnes		Goods Tonne-Kilometres	
	1991	% Change from 1990	1991	% Change from 1990
Air Canada	245,593	(11)	798,318	(15)
Canadi*n	140,007	(10)	511,263	(6)

Note: () Indicates negative figures.

During the four year period between 1988 and 1991, air cargo service in Canada has mirrored the development of the majors' and affiliates' networks. Despite the presence of all-cargo airlines, most air freight service in the domestic market is provided on passenger or combi (combination passenger/cargo) aircraft by carriers operating at the national and regional levels.

TABLE 3.6
Changes in Weekly Scheduled Air Service: Third Quarter
1990 and 1991

	Total Flights (Direct and Indirect)		Seat Capacity	
	Number	Per Cent Increase (Decrease) from 1990	Number	Per Cent Increase (Decrease) from 1990
Montréal-Toronto	667	(25.8)	76,562	(15.4)
Ottawa-Toronto	483	(22.0)	44,416	(17.5)
Toronto-Vancouver	272	6.3	56,906	3.1
Calgary-Vancouver	555	10.6	54,132	(9.9)
Calgary-Toronto	173	(8.5)	31,853	(10.7)
Toronto-Winnipeg	184	(13.6)	23,024	(15.5)
Calgary-Edmonton	375	(18.0)	35,186	(15.6)
Edmonton-Vancouver	219	(18.0)	22,909	(17.4)
Halifax-Toronto	220	3.3	30,356	11.3
Edmonton-Toronto	116	0.9	18,934	(9.4)
Thunder Bay-Toronto	103	(33.1)	10,679	(31.5)
Montréal-Vancouver	73	(8.8)	11,334	(5.8)
Vancouver-Winnipeg	135	(26.6)	15,003	(23.6)
Ottawa-Vancouver	56	(28.2)	7,856	(21.0)
Vancouver-Victoria	404	(24.2)	14,554	(31.5)
Halifax-Montréal	188	(1.6)	16,881	2.3
Halifax-Ottawa	109	(0.9)	11,763	5.2
Calgary-Winnipeg	150	(36.4)	13,161	17.5
Pr. George-Vancouver	114	(14.0)	10,808	10.7
St. John's-Toronto	80	(7.0)	10,239	(8.3)
Halifax-St. John's	222	2.8	19,161	10.1
Québec-Toronto	38	(45.7)	3,800	(41.7)
Ottawa-Winnipeg	49	(47.3)	6,912	(40.2)
Calgary-Montréal	67	3.1	9,845	0.1
Calgary-Ottawa	54	20.0	6,995	14.9
TOTAL	5,106	(12.6)	563,269	(9.0)

Service

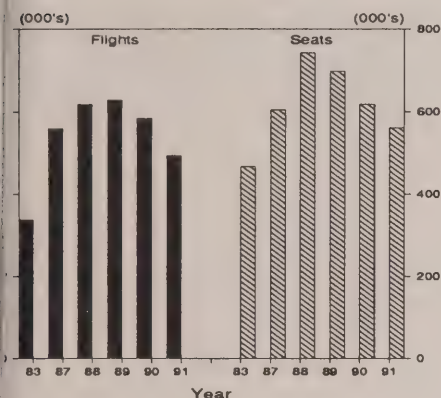
One hundred and fifty-four sample city-pairs¹ in both southern and northern Canada were analysed to determine changes in the level of service being provided by air carriers over the 1983-1991 period. Total weekly scheduled departing direct (non-stop) flights, indirect (same-plane, one or more stops) flights, jet flights, non-jet flights, and available seats scheduled during the third quarter of each year were used as service indicators. The significance of comparisons with 1983 and 1987 is that, respectively, these years precede the initial relaxation of economic regulation in 1984 through a new domestic air policy and the implementation of the official legislative reforms of the *NTA, 1987* on January 1, 1988.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Air services were trimmed to meet demand in major markets.

FIGURE 3.10

Weekly Scheduled Flights and Seats:
Top Twenty-Five Markets: Third Qtr.



Top Twenty-five Markets

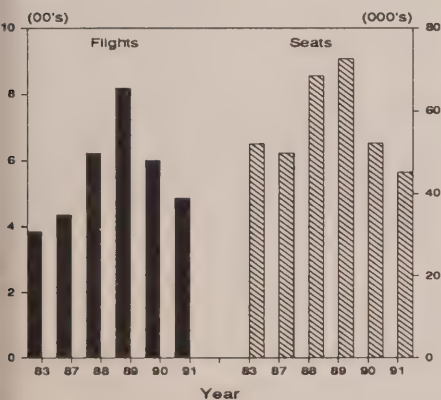
Service levels in Canada's top 25 city-pairs decreased during 1991 as shown by a 12.6 per cent decline in total flights (both direct and indirect) and by a nine per cent decline in available seat capacity (Table 3.6). Decreases in the number of flights occurred in 18 city-pairs while seat capacity decreased in 15 city-pairs. This follows decreases of six per cent for flights and 11 per cent for seats in 1990. As a result, total flights are nine per cent lower than in 1987, while total available seats are down seven per cent. However, both service indicators are still up 51 per cent and 20 per cent respectively when compared to 1983 levels.

In terms of the type of aircraft used, jet flights are down ten per cent and non-jet flights 21 per cent from 1990 levels. The decrease in both flights and seat capacity on the Montréal/Toronto (Island and Pearson)/Ottawa sectors reflect the demise of both City Express and Intair. The increases in flights and available seats reported on the Toronto-Vancouver route reflects the deployment of additional capacity by Canadi*n and Air Canada in response to competition from the charter carriers. Other exceptions include increases in the number of flights and seats in the Toronto (Buttonville)-Ottawa/Montréal, Halifax-Montréal, Calgary-Winnipeg/Vancouver and Halifax-St. John's routes as the regional affiliates increased their presence in these markets by adding turboprop and/or jet capacity. The Prince George-Vancouver market also reported increases in both the number of jet and non-jet flights as competition between Canadi*n, AirBC and Central Mountain Air intensified. The small increases in both the number of flights and seats offered in the Calgary-Ottawa/Montréal markets was due to increased jet services by Canadi*n.

In addition to the above-noted scheduled services, charter carriers were active in 11 of the top 25 city-pairs during the summer months of 1991 and in five city-pairs during the fall/winter period.

Inter-Regional Services

FIGURE 3.11
Weekly Scheduled Flights and Seats:
Inter-Regional: Third Qtr.



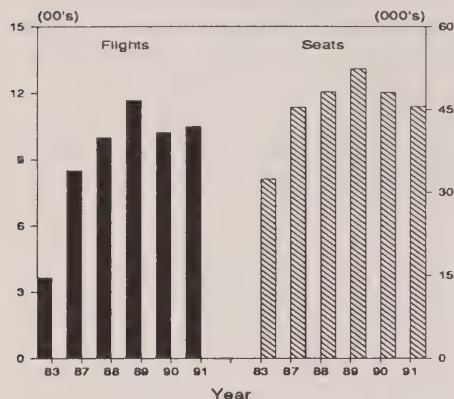
The decline in air service on routes other than the top 25 inter-regional routes was even more pronounced than on the top 25 city-pairs. A review of 18 inter-regional¹ city-pairs indicated that seat capacity and total flights decreased by 14 per cent and 19 per cent respectively from 1990 levels. Exceptions included Regina-Toronto, Ottawa/Montréal-Moncton/Fredericton/Charlottetown, Québec-Halifax and Dryden-Winnipeg where most increases in service were attributable to new jet and turbo-prop services offered by the regional affiliates. The 567 per cent increase in non-jet activity between 1987 and 1991 shows the increased role that the affiliates have assumed in providing inter-regional air services in the domestic market.

Atlantic Provinces

A sample of 13 city-pairs¹ indicated that total flights increased by two per cent while seats decreased by five per cent during the third quarter of 1991 compared to the same period in 1990. This represents a shift to providing service with smaller aircraft and is reflected in the 15 per cent increase in non-jet flights in the region, especially in markets to and from Halifax and St. John's where both Air Nova and Air Atlantic increased frequencies to maintain market share. Total flights offered in 1991 for these city-pairs were still, however, 23 per cent higher than in 1987 and 185 per cent higher than in 1983. Similarly, the total number of seats offered in

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

FIGURE 3.12
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Atlantic Provinces: Third Qtr.



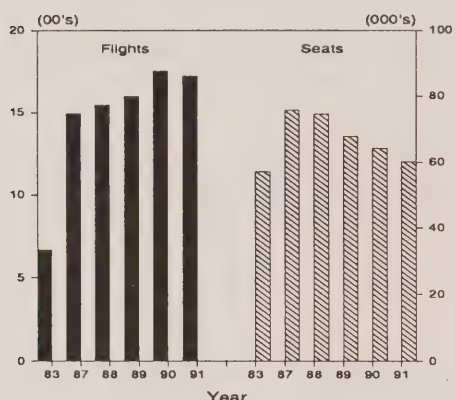
these markets was one per cent higher than in 1987 and 41 per cent higher than in 1983.

During the year, Air Nova introduced BAe 146 jet service between Charlottetown and Halifax, which complements its Dash 8 service. It also added St-Léonard and New York (Newark) to its network, serving the former with Dash 8's and the latter with BAe 146's. Air Atlantic added new jet services between Ottawa, Montréal and Fredericton and suspended its twice-daily service between Wabush, Québec City, and Montréal. Other service improvements by Air Atlantic included increased jet service between Deer Lake and Gander, and jet service between Halifax, Montréal and Ottawa.

The Atlantic Provinces Transportation Commission's report on air services noted that despite the economic climate, several new services were introduced in the Atlantic provinces and the ones offered in 1990 held their own. It also observed that a high level of performance, reliability, and in-flight service were maintained.

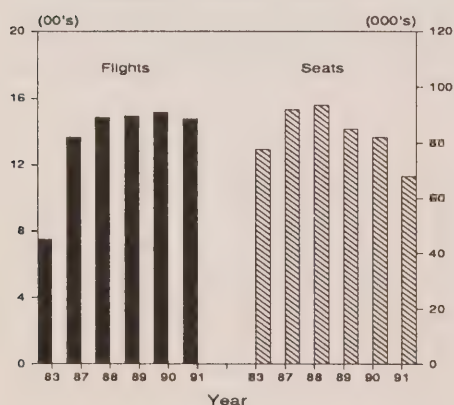
Ontario and Québec

FIGURE 3.13
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Ontario and Québec: Third Qtr.



A sample of 16 Ontario and Québec city-pairs¹ showed that while the total number of flights was down two per cent from 1990, they are still up 13 per cent from 1987 and 158 per cent from 1983. The number of jet flights decreased 88 per cent from 1990, while the number of non-jet flights increased by three per cent. This decrease, combined with a six per cent decrease in total seats, reflects the loss of Intair's jet service in the region and its replacement with turbo-prop services offered by Air Alliance and Inter-Canadien. Large increases in flights and seats took place on the Îles de la Madeleine-Québec, Montréal-Rouyn/Noranda, and Montréal-Saguenay/Bagotville routes. Canadian Partner (Ontario Express) withdrew from the Hamilton-Ottawa/Montréal routes but continued to increase services between Toronto (Buttonville) and Ottawa/Montréal. Pem Air and Air Laurentian, two small independent carriers, added service between Hamilton, Ottawa and Montréal. Skycraft Air Transport of Oshawa introduced a new one-stop service between Ottawa and Windsor competing directly with Canadian Partner and Air Ontario. Air Ontario continued to build a hub at Toronto Island by adding non-stop services to New York (Newark), London and Windsor; these are in addition to its existing services to Montréal and Ottawa.

FIGURE 3.14
Weekly Scheduled Flights and Seats;
Western Provinces: Third Qtr.



Western Provinces

A sample of 22 city-pairs¹ in the prairie provinces and British Columbia showed that total available flights registered a slight decrease of two per cent from 1990. The importance of the regional and local carriers continued to be illustrated by the 11 per cent increase in non-jet flights and a 17 per cent decrease in seats. Total flights are still up by eight per cent from 1987, and 97 per cent from 1983.

Several city-pairs experienced increases in the number of flights and available seats as AirBC moved to strengthen its network in order to compete with Time Air. These city-pairs included Kamloops-Calgary/Edmonton, Edmonton-Saskatoon/Regina, and Edmonton (Municipal)-Winnipeg. AirBC dropped marginal points in its network including Port Hardy, Peace River, Sandspit, Fort St. John's and Smithers. Similarly, Time Air withdrew from several regional markets (Uranium City, Quesnel, Lloydminster and Williams Lake) that were better suited for local airline operations.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Smaller independents continued to add points to their respective networks to either fill the voids left by the regional affiliates or to offer competitive services. These included Norcanair, Athabasca Airways, Central Mountain Air, Helijet Airways, Prairie Flying Service, Trans Provincial Airlines and Waglisa Air.

Cargo

Air Canada, with its five DC-8-73 freighters, continues to be the largest operator of all-cargo aircraft in Canada. Furthermore, with the introduction of its B-747-400 combis in the spring of 1992 and the continued integration of the A320 into its fleet, the airline is well positioned to serve the needs of air cargo shippers in both domestic and international markets. Air Canada's cargo revenue decreased 14 per cent from 1990 and now represents ten per cent of its total revenues. This compares to 1988 when its cargo operations accounted for 15 per cent of its revenues.

Canadi*n enhanced its cargo service during 1991 with the addition of B-747-400's and A320's. The B-747-400's, which were deployed on the airline's north Pacific routes, added cargo capacity between Canada and growing Asian markets. The A320's, which are operating on several of the carrier's key Canadian routes, offer domestic shippers extra capacity and improved service because the A320 can carry the same cargo containers as Canadi*n's B-767-300's, B747-400's and DC-10's. Canadi*n's air cargo revenues were up eight per cent from 1990. Its air cargo operations have, during the 1988 to 1991 period, consistently accounted for about eight per cent of its total revenues.

Other participants in the domestic air cargo industry include United Parcel Service and Federal Express, which offer overnight service to 80 per cent of the Canadian population. These two U.S. based carriers charter Canadian registered aircraft or use regional carriers as part of their uplift capacity.

Air cargo service levels remained stable in 1991 and rate increases were less than half of the inflation rate.

The Agency's Shipper Survey shows that almost half of the respondents used air cargo services for an average of 13 per cent of their traffic in 1991; this is down slightly from 1990. More shippers reported using all-cargo services than belly cargo on passenger services while a few used charter cargo services. While most respondents indicated that they contacted air carriers directly to make their domestic air cargo arrangements, just over a quarter indicated that they utilized freight forwarders while another 28 per cent indicated that they used freight forwarders and made their own arrangements. As was the case in 1990, a small number of shippers reported using confidential contracts to move approximately a quarter of their air cargo. The large majority of respondents indicated that the volume of cargo moved under confidential contracts in 1991 was unchanged from 1990 levels.

Most respondents indicated that air cargo service remained unchanged from 1990. Of those respondents who felt there was a change in air cargo service, the majority felt that services had improved rather than deteriorated. An exception was "direct services" where 13 per cent of the respondents felt there was a deterioration compared to ten per cent who thought there was an improvement.

The respondents reported an average increase in cargo rates of just over two per cent. As was the case last year, this reported increase was the highest of all modes. However, it was significantly less than the 5.6 per cent increase in the inflation rate for 1991.

Tariffs

Fare Changes in 1991

*Air Canada and Canadi*n
offered numerous seat sales
and promotions in an
attempt to stimulate traffic.*

The average increase in third quarter 1991 economy fares for the 122 sample routes used in this section and the Northern and Remote Areas section, was 11.9 per cent over the comparable period in 1990. However, this is not representative of the situation in 1991 since it reflects fare increases of about 11 per cent that were implemented by the carriers in August and October of 1990.

In an effort to stimulate sagging demand brought on by the Gulf war, the recession, and increased taxation, the airlines' strategy for 1991 centred on well-publicized seat sales, promotions, and new value-added services. During the second quarter of 1991, over 65 per cent of all passengers travelling in southern Canada travelled on a discount air fare. This is up from just over 63 per cent in 1990. However, the average 1991 discount (i.e. the amount by which seat sale fares are discounted from the regular economy fare) was down 3.6 per cent from 1990. This suggests that despite the well-publicized seat sales, some with discounts of up to 75 per cent off the regular economy fare for the second quarter, the airlines were successful in managing the availability of discount seats throughout their systems.

Discount Fares¹

*Airline yield management
systems, periodic seat sales,
and charter operators
provide a regular supply of
reduced fare options.*

The supply of discount fares is largely controlled by sophisticated "yield management systems". These systems, used by all major airlines, are linked to computer reservation systems and are designed to improve airline revenues. Ticket sales and other market conditions are continuously monitored and adjustments are made to the availability of various discounts in order to fill each flight with the most passengers. The system may thereby boost traffic by lowering fares (increasing the size and availability of discounts), or sacrifice traffic growth by boosting fares (tightening up the availability of discounts), whichever strategy produces more revenue. The operations of yield management systems provide a regular supply of reduced fare options, which is supplemented by seasonal seat sales. Competitive fares offered by smaller independent and charter carriers added further to the selection of low-price fares available to Canadian travellers.

Air Fares

Business fares have largely replaced the first-class fare in domestic markets, offering passengers additional convenience and on-board amenities. Business fares are usually available on inter-city and commuter routes and are priced about 12 to 15 per cent above the regular economy fare.

Economy or basic fares are the standard unrestricted fares offered on each route. These fares are commonly used by the "must-go" traveller who is unable or unwilling to meet the requirements attached to various discount fares.

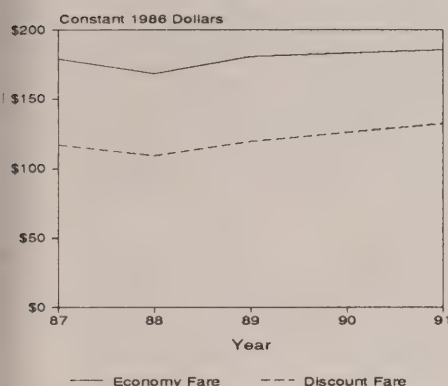
Discount fares are priced below the economy fare (reductions range up to 75 per cent) and are available on almost all routes; however, these fares are restricted both in number and by other "fences" such as requirements for advance purchase, minimum or maximum stay, non-refundability, or off-peak travel. The size of the discount generally varies directly with the extent of restriction.

¹ For the purpose of this analysis, **discount fares** include those fares that are available to an individual traveller during the sample period, and generally involve requirements for advance purchase, minimum/maximum stay, or off-peak travel. All other discounts designated for inclusive tours, travel agents, groups, children, senior citizens, students, etc., have been excluded.

Top Twenty-five Routes

On the twenty-five most heavily travelled domestic routes¹, over 36 per cent of the lowest fares were discounted by 60 to 65 per cent off the regular economy fare. However, another 36 per cent of the lowest fares fell into a range where the discount rate was even lower; these fares were discounted by 72 to 75 per cent off the economy fare. With the exception of two routes, Calgary-Vancouver/Montréal, the routes in the latter group were the ones in which the charter carriers were active. This illustrates how the major carriers used fare discounting as a way to stimulate demand and to counter competition in key markets.

FIGURE 3.15
Top 25 City-Pairs, Average Fares:
2nd Qtr.



Excluding the Toronto-Montréal and Toronto-Ottawa routes (where a large number of discount fares were available in 1990 because of the competition between Air Canada, Canadi*n and the independent carriers, Intair and City Express) the average number of discount fares per route decreased slightly from 14.5 per route in 1990 to 14.2 in 1991. Sixty-five per cent of the passengers on these routes travelled on discount air fares in 1991. However, on those popular long-haul routes where domestic charter programs were available, between 65 and 75 per cent of the passengers travelled on discount fares. Return fares as low as \$339 (Toronto-Vancouver) and \$178 (Halifax-Toronto) were available. The proportion of discount travellers on short-haul routes such as Toronto-Ottawa and Edmonton-Calgary is normally lower due to the higher percentage of business travellers.

Since 1987, the average second-quarter economy fare for the top 25 city-pairs increased by 24 per cent while the average discount fare paid by travellers on these routes increased by over 35 per cent. When expressed in constant dollars, the average economy fare increased less than four per cent while the average discount fare increased by over 13 per cent. The gap between the average economy fare and the average discount fare has been narrowing since 1988. This illustrates how the carriers have been using their yield management systems to control fares.

Affiliate Carrier Routes

On 27 routes¹ served by the affiliated regional carriers, almost 60 per cent of the lowest fares were discounted by 60 to 65 per cent off the regular economy fare. The discount rate for a further 33 per cent of the lowest fares ranged between 45 and 60 per cent of the economy fare. This indicates that the affiliates followed their parent's lead in using fare discounts as a tool to stimulate demand. The deep discounts of over 70 per cent found on several of the popular long-haul routes served by the majors and charter carriers in 1991 were not found on these routes. Nevertheless, discount air fares were available on routes where there was only one carrier, namely Stephenville-Halifax (four fares), Watson Lake-Fort St. John (six fares), and Hamilton-Montréal (five fares). The average number of discount fares per route decreased slightly to about ten per route from just over 12 in 1991. Business class fares were available on one third of the routes.

Other Mainline, Regional, and Local Routes

Another 35 routes¹, comprising a variety of mainline, regional, and local services were examined. Fifty-one per cent of the lowest fares were discounted by 60 to 65 per cent off the regular economy fare. A further 35 per cent were discounted by 55 per cent. For only two city-pairs, Regina-Toronto and Sudbury-Toronto, was the lowest fare discounted by more than 65 per cent. In the case of Regina-Toronto,

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

domestic charter services were available in addition to the scheduled services provided by Air Canada and Canadi*n. On Sudbury-Toronto, services were provided by Air Ontario and Ontario Express. The average number of discounts per route decreased slightly from 13 in 1990 to 12 in 1991. However, routes such as Toronto-Sudbury/Timmins/Windsor, Québec-Halifax and Montréal-Val-d'Or had 17 or 18 discounts while more remote, less dense routes like Deer Lake-Wabush, Stephenville-Gander, and Vancouver-Dawson Creek, which were served by only one carrier, had five or more discount fares available.

Agency's Air Transport Surveys

Canada's Professional Sales Association, the North West Commercial Travellers' Association and the Maritime Commercial Travellers' Association represent some 50,000 sales professionals across the country, many of whom travel regularly by air. In 1991, the Agency surveyed a sample of over 3,500 of these associations' members, individuals who averaged more than ten business trips and almost two pleasure trips during the year.

Respondents frequently referred to the increasing costs of travel and expressed displeasure over the wide gap between full and discount fares, believing that the full fare traveller was subsidizing the discount passenger. According to the survey, 15 per cent of fares used in Canada were business class, 55 per cent were basic economy, and 30 per cent were discount.

Business travellers are markedly less price-sensitive than leisure travellers, ranking price in fifth place behind arrival/departure times, safety record, availability of direct flights, and on-time performance. However, when travelling for pleasure, they ranked price in first place. In a rating of domestic air service for 1991, 34 per cent of commercial travellers felt that service had deteriorated, 12 per cent felt there had been improvement, and 53 per cent felt that there was no change.

When polled regarding the effectiveness of deregulation on the Canadian airline industry, 22 per cent of the respondents felt that deregulation has been beneficial, 32 per cent felt that it has not, while 46 per cent held no opinion. Of those who felt deregulation has been successful, the prime benefit was held to be a decrease in fares. Conversely, detractors of deregulation felt that fares had increased and that overall service had deteriorated.

The Agency also polled members of the Alliance of Canadian Travel Associations regarding the state of air services in 1991. Respondents frequently voiced concerns regarding the high taxes on travel and the complexity of the existing fare structure. When surveyed regarding the effectiveness of deregulation with respect to the needs of travellers, 48 per cent of the respondents felt that deregulation has not responded to travellers' needs; 22 per cent felt that it has; and 30 per cent held no opinion. Of those who felt deregulation was beneficial, 47 per cent cited lower fares as the prime benefit. The most frequently cited drawbacks of deregulation were an increase in the number of airline bankruptcies and mergers, an increase in air fares, and a decrease in service to more remote areas.

FIGURE 3.16
Commercial Travellers' Fare Usage : 1991

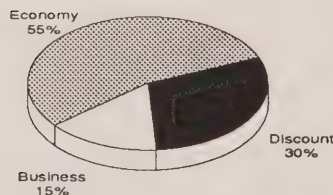
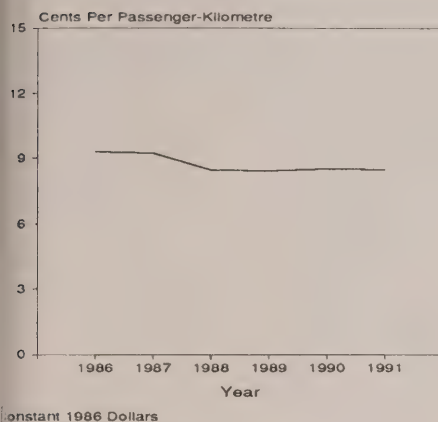


FIGURE 3.17

Yields: Air Canada and Canadi*n



Airline Revenues

The overall impact of business and economy fare increases combined with the continually shifting discount structure is most effectively measured by the average revenue derived by carriers per passenger-kilometre flown (commonly referred to as the "yield"). This measure reflects the system-wide fare mix for all passengers carried.

In 1991, the average yield for Air Canada and PWA Corporation increased by 4.6 per cent from 1990. This follows increases of just under six per cent in 1990 and about 4.5 per cent in both 1989 and 1988.

When measured in constant dollars, the average yield for Air Canada and Canadi*n remained unchanged from 1990. In fact, except for a one per cent increase in 1990, after Wardair was acquired by PWA Corporation, the majors' yields have remained virtually unchanged since 1988. An 8.6 per cent decrease between 1987 and 1988 reflects a sharp drop in domestic yields as a result of a price cutting campaign initiated by Wardair.

The fact that yields have remained relatively constant during the past three years is attributable to the level of competition in both domestic and international markets and to the increasing proportions of long-haul (and lower yield) domestic and international flights in the major carriers' operations. Also, while some passengers pay full fare or business class fares, most Canadian travellers either adapt their plans to take maximum advantage of widespread discount fare options, or fly only when a sufficiently low discount is offered.

Average yields for the affiliates are considerably higher than those of the majors, reflecting both higher per seat kilometre operating costs and lower proportions of discount traffic. In 1991, the average yield for the majors' affiliates increased by almost 5.5 per cent.

Fleet

Air Canada

Air Canada continued with its fleet modernization plan and announced an aggressive growth strategy for 1992.

In 1991, Air Canada reduced its fleet by one aircraft. Three B-747-400 combi (combination passenger/cargo) aircraft delivered during the summer were parked in the California desert and put up for sale as part of a cost reduction program announced in 1990. However, after failing to find a buyer for the aircraft, the airline announced in November 1991 that it would put them into service, beginning April 1992, to replace B-747-200 combis on select routes (Toronto-London, Toronto-Los Angeles, and Montréal-Paris). Two B-747-200's will be converted to an all-passenger configuration to provide additional capacity on long-range routes. As well, the DC-9 fleet was upgraded to include business class, allowing the airline to offer this service system-wide. These changes will add approximately 4.5 per cent more seats to Air Canada's fleet in 1992 and cause a trickle-down effect that will see larger aircraft replacing smaller aircraft on several of the airline's routes.

Six long-range Lockheed L1011 aircraft were sold to Delta Airlines in May while eight older L1011's remain parked in the southern U.S., pending their disposal. To compensate for the subsequent loss of long-range capacity, Air Canada modified a number of its B-767 aircraft to increase their range. Deliveries of the Airbus A320 continued in concert with the retirement of the B-727.

Air Canada also maintains an all cargo service with its fleet of five DC-8 aircraft, of which one is up for sale.

TABLE 3.7
Major Airlines' Fleet Composition

	1990	1991	On Order
Air Canada	5 DC-8's (all-cargo) 14 L1011's ¹ 28 B-727's 6 B-747's 21 B-767's 35 DC-9's <u>7</u> A320's 116	5 DC-8's (all-cargo) 8 L1011's ¹ 18 B-727's 9 B-747's 21 B-767's 35 DC-9's <u>19</u> A320's 115	21 A320's 6 B-767-300ER's
Canadi*n	8 A310's 11 DC-10's 1 B-747 10 B-767-300ER's <u>58</u> B-737's ³ 88	3 A310's ² 8 DC-10's 2 B-747-400's 12 B-767-300ER's 54 B-737's ³ <u>5</u> A320's 84	1 B-747-400 14 A320's

Notes: ¹ Eight are in desert storage. Excludes three L1011's sold to Delta Airlines - to be delivered in early 1992.

² Three A310's are in storage pending disposal.

³ Includes eight B-737's assigned to Canadian North, a division of Canadi*n.

Canadi*n

*Canadi*n continued to rationalize and modernize its fleet.*

In 1991, Canadi*n reduced its fleet by four aircraft. A second B-747-400 was delivered in February and put into service on the airline's long-haul Asian routes shortly thereafter. A third B-747-400 is scheduled to enter service in May of 1992. Two B-767-300ER (extended range) aircraft were acquired during the second quarter of 1991 and five new A320's were deployed on transcontinental routes.

Three DC-10 aircraft, sold to Potomac Capital Corporation in 1990, left the fleet during 1991. Five of eight ex-Wardair A310's were sold to Polaris Aircraft Leasing and the remaining A310's were removed from operational service, pending their disposal. As well, four B-737's were retired. The airline also announced that two B-767-300ER May 1992 delivery positions will be sold as part of an on-going cost reduction program.

Affiliates

The affiliates continued to dispose of older aircraft and add new turboprops and jets.

Air Alliance, Air Canada's Québec affiliate, added four de Havilland Dash-8 aircraft to its fleet. AirBC retired its four de Havilland Dash 7's and added six Dash 8-300's. Canadi*n's partner airline in Québec, Inter-Canadien, had a fleet of 12 ATR-42 aircraft at the end of 1991 (four were acquired from Ontario Express). After Air Ontario's acquisition of Air Toronto, it decided to serve the latter carrier's routes with its own aircraft. Air Toronto's aircraft were returned to the manufacturer. Time Air, Canadi*n's western Canada affiliate, added five F-28's to its jet fleet and upgraded its turboprop fleet by retiring its Dash 7's and by adding

Independent carriers continued to re-equip their fleets.

Since 1988, Canadian airlines have embarked on extensive re-equipment programs.

Dash 8's. (Refer to Appendices C.2 and C.3 for detailed information on the composition of the affiliates' fleets.)

Independents

Independent carriers also continued their re-equipment programs. Regional carriers upgraded their fleets using state-of-the-art turboprops while charter carriers added newer and larger aircraft to their fleets. Nationair acquired a B-747, three B-757's, and disposed of four DC-8's, while Air Transat added three ex-Air Canada B-727's to its fleet of four L1011's. Canada 3000 continued to serve its customers with a fleet of four B-757's. (Refer to Appendix C.4 for detailed information on the composition of independent Canadian jet carriers' fleets.)

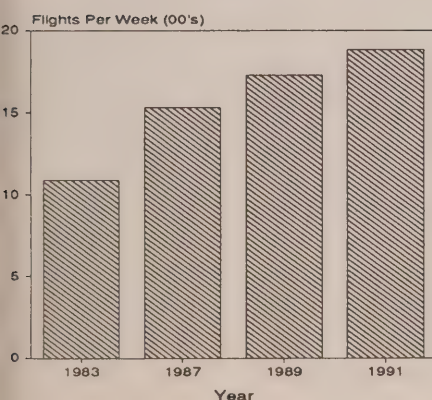
Four Year Summary

While the number of aircraft operated by Air Canada and Canadi*n has remained fairly constant since 1988, both airlines have instituted extensive re-equipment programs centred around three high-technology aircraft types: the B-747-400's for long-range routes; the B-767 for transcontinental and trans-Atlantic routes; and the A320 for a variety of domestic and transborder routes. Both airlines have disposed of surplus and parked older aircraft. Canadi*n has retired Wardair's fleet since its purchase in 1989.

Affiliate airlines have grown in number and size, modernizing their fleets with advanced technology turboprops, like the Dash 8, and commuter jets, like the BAe 146. Charter airlines have also upgraded their fleets, employing larger, more modern aircraft and retiring less efficient ones. Airlines embark on re-equipment programs mainly because newer aircraft are less expensive to operate and maintain while offering greater passenger appeal.

Concentration and Competition

FIGURE 3.18
Domestic Air Services
Direct or Same-Plane



Prior to May 1984, when government policy removed the distinction between national, regional and local carriers, the airline industry operated as a three-level system with prescribed roles for participants in each level; smaller airlines functioned as collectors and distributors for larger regional and national mainline carriers through a tightly-controlled administration of licence and route authorities. Competition was intentionally limited and there were few routes in the network served by more than one carrier. At that time, Air Canada carried well over half of all passenger traffic and accounted for almost two thirds of all passenger revenues. The next largest market shares were held by Canadian Pacific Airlines, with 18 per cent of passenger traffic, and Pacific Western Airlines, with 16 per cent.

Since the mid-1980's, two large carrier families, headed by Air Canada and Canadi*n, have emerged in Canada's airline industry. These families were created through a series of acquisitions, mergers, and alliances to produce two fully competitive coast-to-coast networks with transborder and international operations. This arrangement has allowed the affiliate carriers to re-equip their fleets with modern turboprop and small jet aircraft, to take over routes from their parent airlines that are more suited to being served with their smaller aircraft, and to offer

national, brand-name service to the communities served. Some of these carriers have also extended the affiliation concept to a third level of smaller local carriers.

The resulting consolidation of the industry has been accompanied by a significant expansion of air services, as more and more communities have been tied into one or both hub-and-spoke networks. This has dramatically increased the number of domestic city-pairs with direct (non-stop), indirect (same plane, one or more stops) and connecting (same airline) service. In 1983, there were 1,088 weekly unidirectional non-stop and same-plane air services offered in Canada; by 1987 there were over fifteen hundred and, by 1991, almost nineteen hundred.

Concentration

Although Canada's airline industry is concentrated on two large carrier families, dominance at the route level has declined significantly.

Although this rapid expansion has been accompanied by higher concentration at the industry level, it has not resulted in increased carrier domination on individual city-pairs. In fact, the opposite has occurred. An examination of 40 sample city-pairs¹, including most major domestic markets, showed that from 1983 to 1991, the percentage of total seat capacity offered by the dominant carrier or family declined in 75 per cent of the cases; it now averages about 39 per cent -- a drop of almost 40 percentage points. This contrasts with the U.S. experience under airline deregulation, where industry concentration resulted in high levels of carrier domination in city-pair markets and the creation of "fortress" hubs to pre-empt competition.

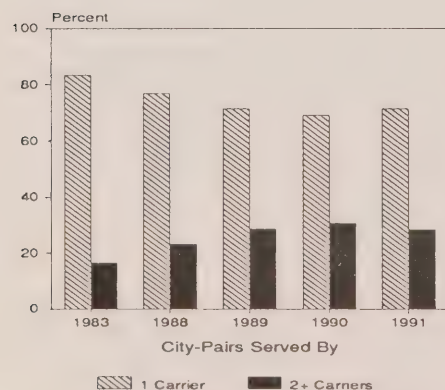
In Canada, the extensive duplication of route coverage between the two rival networks has brought alternative air services to many communities for the first time. By 1991, the Air Canada and Canadi*n families were both present in all of the top 43 communities in the air transportation network, where over 95 per cent of domestic travellers originate or terminate their travel. Independent carriers provided additional scheduled service to 30 of these communities. This compares to 1987 when the majors and their affiliates were both present in 35 of the top 43 communities and when independent carriers, including Wardair, provided additional service to 29 communities.

Competition on Scheduled Services

The establishment of hub-and-spoke operations has enabled the two families to expand into many new markets. By 1991, over 28 per cent of the city-pairs in Canada that received direct and/or same-plane service had competing service offered by two or more carriers, compared to 17 per cent in 1983. (For the 1988-1991 period, if a major carrier and its affiliate were both present on a route, they were counted as one carrier). The slight dip in the number of city-pairs served by two or more carriers in 1991 compared to 1990 reflects a cessation of service by two independent carriers, Intair and City-Express. Furthermore, the two families provide competitive services on 139 of the top 150 domestic city-pairs, which account for about 88 per cent of total passenger traffic in Canada. In addition, independent carriers provide competitive services on 20 of these routes, including four where only one family is present. It is clear that not only has the overall level of air services increased since the economic regulatory controls were relaxed in 1984 but that more competitive options are now available to the travelling public.

FIGURE 3.19

Competition on all Domestic City-Pairs



¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

Vigorous price and service competition among airlines has produced an expanded array of travel options.

Competition in the airline industry, however, goes far beyond simple market presence. It includes capitalizing on all facets of the business including price, convenience, bonuses, comfort/amenities, status, etc., in order to offer an improved and differentiated air transportation product in a variety of different markets. In today's liberalized regulatory environment, the orientation has clearly shifted toward the consumer. The airlines offer numerous competitive travel options, react quickly to changing consumer demands, and take initiatives to stimulate new demand where opportunities arise.

The Air Canada and Canadi*n families generally move quickly to match each other's fare adjustments so as to avoid placing themselves at a competitive disadvantage. They also quickly match other competitors' discount fares if their market share is at stake. This is demonstrated by their decision to match Intair's discount fares on the Toronto-Ottawa-Montréal corridor routes in 1989 and 1990 by quoting time-restricted fares on flights departing at about the same time as Intair's and to counter the charter carriers' domestic fares during the past two years. Their affiliates also offer a similar range of discount fares on most of their routes. The increasing availability of these discounts, plus the large proportion of passengers who use them, confirm the active role of price segmentation as a competitive tool in today's airline markets.

Convenience is also an important competitive tool. For example, Air Canada's passengers benefited from the less-congested Terminal 2 facilities at Pearson International Airport in Toronto for some time. However, Canadi*n enhanced its position by relocating its operations in Toronto to the newly constructed Terminal 3 in February, 1991. Air Canada responded by refurbishing its own facilities.

Another competitive tactic for enhancing convenience is the scheduling of additional flight frequencies in competitive markets in order to provide the traveller with more frequencies to choose from. Such moves are often matched by the competing carrier; aircraft availability and airport capacity constraints can, however, curb a competitive response. Furthermore, in order to provide their customers with brand-name service to the largest possible number of destinations, both families moved, over the past four years, to increase their regional coverage by tying in smaller, local affiliates.

Both airline families offer attractive bonuses to travellers through their **Aeroplan** and **Canadian Plus** frequent flyer plans, including free flights, upgraded cabin service, special rates on car rentals and hotel accommodation, shopping discounts and other gifts. Agency surveys of the Canadian Professional Sales Association/North West Commercial Travellers Association/Maritime Commercial Travellers Association and Alliance of Canadian Travel Associations members over the past three years show that 79 per cent of regular flyers are members of a frequent flyer program and, on average, are enrolled in two plans. Also, the fact that about 80 per cent of the respondents indicate that these plans are either a very important or moderately important reason for their selection of an air carrier, provides clear evidence of the powerful role played by these competitive tools in influencing consumer choices.

Comfort and amenities is another broad competitive category. Both families offer their own combinations of terminal facilities and services, aircraft cabin decor, seat size and placement, meal and bar service, and other hospitality items. Competitive standards are relatively high in this area as shown, for example, by Canadi*n's efforts to maintain the highly-reputed quality of Wardair's in-flight service, by Air Canada's decision to add business class to its 35 DC-9's, and by the introduction of business class service (often offered by both competitors) on numerous affiliate carrier routes.

Premium fares and complementary passes cater to passengers who seek a higher level of status or special privileges such as priority check-in, use of business facilities, or access to VIP lounges.

The Air Canada and Canadi*n families are competing in all regions of the country. In the absence of regulatory constraints on the majority of routes in southern Canada where competition exists, there has been a great deal of price and service innovation to differentiate new products. While fare reductions are one way of stimulating the market, they can be quickly matched by a competitor. By providing service enhancements, airlines try to keep their edge a little longer. The measures introduced by carriers over the past few years to improve service have unquestionably benefitted air travellers in Canada.

Competition From Charter Carriers

The charter carriers provide effective competition on several domestic routes.

Even though Wardair was merged into Canadi*n in 1989 and despite some charter carrier bankruptcies over the past couple of years, the domestic charter sector continues to offer year-round competitive services on several key southern domestic routes. These charter programs have blurred the distinction between scheduled and charter service by offering inexpensive one-way and return air fares and feature flexible return dates, open jaw returns (where a traveller can fly to one city and return from another), reduced fares for children and senior citizens and last minute reservations.

The domestic charter programs are having an impact on the major carriers' traffic and fares.

During the peak summer travel months in 1991, the charter carriers (Air Transat, Canada 3000, First Air, and Nationair), whose services are marketed by several tour operators, provided head-to-head competitive service on 14 domestic city-pairs that account for over 24 per cent of the domestic passenger market, and offered the **only** direct air service on six others. Furthermore, six of these city-pairs are now receiving year-round charter service, with Toronto-Vancouver being served daily.

The charter carriers are having an impact on the major carriers' traffic. For the ten city-pairs which included Toronto, the charter carriers provided about eight per cent of the total available seats during the third quarter of 1991 and about five per cent overall for the year. **The total number of passengers carried on domestic charter flights in 1991 is equivalent to the annual traffic volume of the sixth largest domestic passenger market.**

These charter programs are also having an impact on fares as **Air Canada and Canadi*n are discounting fares more in markets where the charter carriers are active than in those where they are not present.** During the second quarter of 1991, over 72 per cent of the passengers carried by Air Canada and Canadi*n on the city-pairs where the charter carriers were active travelled on some form of discount air fare. This compares to 61 per cent of the travellers on the top 25 city-pairs where domestic charters were not offered. Furthermore, the passengers who travelled on routes where there was charter competition travelled on fares that were discounted by an average of 45 per cent; this compares to an average discount of 33 per cent for passengers travelling on the other top 25 city-pairs. Thus, even a relatively small amount of additional competition can have a significant impact on fares.

It is clear that the domestic charter programs represent an important source of competition for the scheduled carriers in several domestic markets. Due to the magnitude of their presence and the nature of their operations, their role in the market-place is one that is more than simply providing low cost air travel and this

role cannot be overlooked when assessing the level and depth of competition prevailing in the Canadian air transport industry.

Competition - Alternative Sources

The recession has caused companies to scrutinize their travel budgets.

During this recession, travel in general, including business travel, is down. Many companies have laid off management employees and other white collar workers who tend to travel as part of their job. Furthermore, many firms are carefully reviewing their travel budgets and are finding alternative ways to travel or are, in some cases, developing alternative ways of doing business.

VIA Rail's total ridership in 1991 increased five per cent from 1990 and its traffic in the Québec City-Windsor corridor was up six per cent for the year. Its corridor service includes city-pairs such as Toronto-Montréal, Toronto-Ottawa, Ottawa-Montréal, Toronto-Windsor and Québec City-Montréal, where air, rail, and bus passenger transportation services are available. VIA also improved its service in the Montréal-Ottawa-Toronto triangle by adding 22 additional weekly frequencies. Although the air mode is not VIA's main competitor, future improvements in rail passenger service can be expected to have an impact on the demand for air services on short to medium distance city-pairs, especially in the Québec City-Windsor corridor, where both modes provide service.

Increasingly affordable technologies like facsimile machines, teleconferencing, computer-to-computer link-ups, etc., are proving to be popular ways of communicating, especially in this period of restraint. While the demand for travel will undoubtedly recover in the future as the economy improves, the legacy will be that many business people will have developed skills in using these technologies and ways of doing business that will tend to diminish the need to travel.

International Forces

Numerous international forces are impacting on Canadian airline executives' strategic decisions.

A number of forces are at work internationally that are influencing the structure of the international air transport sector and, indirectly, the Canadian air transportation industry. Due to the marketing advantages that accrue to a large carrier, consolidation in the industry has been occurring, not only in North America but worldwide. Carriers with large networks attract passengers by virtue of their ability to offer numerous flights to many destinations and to offer attractive marketing initiatives, such as frequent flyer plans. As a result, airlines have been entering into alliances with other carriers in order to extend their reach and enhance their market power. In some cases, these affiliations have been cemented with equity participation. Further affiliations among carriers can be expected in the future.

Privatization of state-owned carriers has occurred in a number of countries, including Canada. Faced with mounting fiscal pressures, governments will be under increasing pressure to eliminate subsidies to their national carriers. To the extent that privatization of state-owned carriers occurs, competition in the international sector will increase.

There are also forces that are increasing competition among international gateways (e.g. countries not liberalizing international air transport regulation in unison and the introduction of new generation aircraft that permit the overflying of previous gateways). Such competition can only be expected to increase in the future. As consumers become more sophisticated and knowledgeable about what air services

are available, they will demand more choices and will dictate, through their travel decisions, what services and routings they prefer.

As a result of these and other forces at work in the international theatre, airline executives cannot consider only domestic factors in developing long-term strategic plans for their companies. Canada's major carriers are also the country's major international carriers. Given that domestic operations have to be linked to both transborder and international operations, developments that occur in any one of these three markets affect the others. Competition in domestic markets cannot be assessed in isolation from the other two main areas of operation. Nor is it correct to assume that changes in one of the three markets have no effect on the other two. Furthermore, a government policy that would foster the continuation of a competitive Canadian air transport industry and contribute to its growth may also affect the performance of Canadian carriers in the transborder and international markets.

Carrier Performance

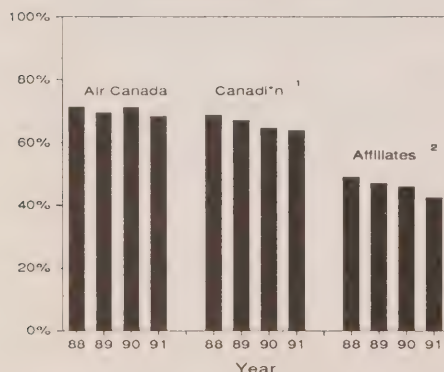
The severity of the economic recession, aggravated by the Gulf War made 1991 the most difficult year in the history of Canada's two major airlines, as both Air Canada and Canadi*n posted record losses.

Air Canada

*Air Canada posted a record
\$218 million net loss for
1991.*

Air Canada announced a \$218 million net loss for 1991 compared to a \$74 million loss in 1990. Its consolidated statements include Air Nova's financial results since the latter's acquisition on January 1, 1991. Air Canada's operating loss of \$200 million includes staff reduction and retirement costs of \$36 million. Operating revenues decreased 9.4 per cent to \$3,569 million, mainly due to year-over-year declines of nine per cent in passenger revenue and 14 per cent in cargo revenue caused by poor market conditions and Air Canada's decision to suspend service on specific international routes. Operating expenses decreased four per cent, led mainly by decreases in salaries and wages, due to staff reductions, and aircraft fuel. The \$122 million decline in fuel expense was primarily due to a reduced flight schedule, lower fuel prices and the increased use of fuel-efficient aircraft. Depreciation expense was up, reflecting the addition of 12 A320's to the fleet. The A320's and three new B-747-400's also contributed to an increase in the airline's debt and a \$54 million increase in interest expense on that debt. As well, aircraft rent expense rose \$20 million, of which 75 per cent was attributable to Air Nova. The loss from enRoute card operations was \$7 million, down from a loss of \$48 million in 1990.

FIGURE 3.20
Load Factor
(Scheduled and Charter)



NOTES

1. Includes Wardair in 1989.

2. Scheduled Passenger Traffic Only

TABLE 3.8
Air Canada's Financial Results (\$ millions)

	1988	1989	1990	1991
Operating Revenues	3,404	3,650	3,939	3,569
Operating Expenses	3,290	3,531	3,889	3,733
Operating Income (Loss)	108	103	(11)	(200)
Net Income (Loss)	89	149	(74)	(218)

Despite a 14 per cent reduction in Air Canada's available seat-kilometres, its revenue passenger-kilometres decreased by a greater amount. This reduced its passenger load factor to 68.4 per cent in 1991 from 71.4 per cent in 1990.

PWA Corporation

PWA Corporation recorded a \$161.7 million loss in 1991.

PWA Corporation, Canadi*n's parent company, incurred a \$161.7 million loss for 1991 compared with a \$14.9 million loss for 1990. PWA's consolidated statements for 1991 include the results of Time Air, Ontario Express and Inter-Canadien from their dates of acquisition. Operating revenues grew by almost five per cent. However, if Canadian Regional Airlines' contribution is excluded, operating revenues would have declined by 5.5 per cent. Operating expenses increased by seven per cent (the exclusion of Canadian Regional would have resulted in a decrease of 1.7 per cent). Large increases in depreciation and aircraft rent expenses, reflecting the purchase and lease of new aircraft, were reported. These additions to the fleet contributed to a \$24 million dollar increase in the company's interest expense. PWA Corporation's 1991 operating loss included a \$22 million charge for staff reduction.

Canadi*n's passenger load factor was down slightly in 1991, to 64 per cent from 64.8 per cent in 1990.

TABLE 3.9

PWA Corporation's Financial Results (\$ millions)

	1988	1989	1990	1991
Operating Revenues	2,284	2,649	2,746	2,872
Operating Expenses	2,206	2,659	2,757	2,962
Operating Income (Loss)	78	(10)	(12)	(112)
Net Income (Loss)	30	(56)	(15)	(162)

Regional Affiliates

As a group, the affiliate airlines also posted losses in 1991.

Preliminary results show that, as a group, the Air Canada and Canadi*n regional affiliates faced many of the same difficulties as their parent airlines, posting a loss of over \$30 million dollars. This compares to a net profit of \$4.2 million dollars in 1990. The affiliates' load factor declined about three percentage points in 1991 to 42.6 per cent.

TABLE 3.10**Financial Results of Air Canada's Connectors¹ and Canadian's Partners² (\$millions)**

	1988	1989	1990	1991
Operating Revenues	467.8	639.7	764.6	841.9
Operating Expenses	429.6	584.2	704.3	793.9
Operating Income (Loss)	38.2	55.5	60.3	48.0
Net Income (Loss)	2.1	(2.0)	4.2	(30.6)

Notes: ¹ Includes Air Nova, Air Alliance, Air Ontario, Air BC and NWT Air.

² Includes Air Atlantic, Canadian Partner, Calm Air, Time Air, and Inter-Canadien, in 1991.

Fiscal Measures Affecting the Air Sector

On December 6, 1991 the federal government announced a series of fiscal measures that affect the transportation sector.

The Loss Offset Program allows airlines to apply for a three-cents per litre excise rebate on aviation fuel purchased during the 1991 and 1992 calendar years, excluding fuel used on international flights. Companies that choose to receive the rebate will have to reduce their tax losses by ten dollars for every dollar rebated. This will provide the industry with an immediate cash flow benefit, at the cost of lower carry-forwards to offset income taxes as conditions improve. Airlines that report financial losses will find the rebate beneficial.

The government also extended a withholding tax exemption on Canadian lease payments to non-residents for aircraft used on international services to cover aircraft used domestically. The extension, which applies to lease payments on contracts entered into after 1990, will allow airlines to benefit from lower financing costs available in foreign capital markets.

Northern and Remote Areas

For air services, northern Canada includes the Yukon and Northwest Territories, and the northern part of most provinces. (Figure 3.21) In recognition of the importance of air services to northern and remote communities and the then perceived fragility of existing air service networks, a certain degree of regulation was retained in the *NTA, 1987* for this designated area.

Northern Industry Structure

Licences

At the end of 1991, 587 carriers were licensed by the Agency to provide a commercial air service to, from, or within the designated area. These carriers held

FIGURE 3.21: Northern and Remote Air Services



**Scheduled Carriers Serving the North
1991**

Carrier	Northern Network	Fleet
Air Canada Family		
Air BC	3 pts. in north Alta. & B.C.	5 jets, 30 non-jets
Air Alliance	4 pts. in north Que. & Nfld.	15 non-jets
Air Nova	3 pts. in north Que. & Nfld.	5 jets, 9 non-jets
WT Air	5 pts. in the N.W.T.	2 jets, 1 non-jet
klak Air	6 pts. in the N.W.T.	13 non-jets
Air Tindi	3 pts. in the N.W.T.	7 non-jets
Buffalo Airways	3 pts. in the N.W.T.	4 non-jets
Northwestern Air Lease	6 pts. in north Alta., Sask., & the N.W.T.	6 non-jets
Rampson Air	3 pts. in the N.W.T.	7 non-jets
Canadian		
Air Atlantic	3 pts. in north Nfld.	3 jets, 13 non-jets
Alm Air	20 pts. in north Man. & the N.W.T.	8 non-jets
Canadian North	18 pts. in north Man., Alta., Que., N.W.T., & Yukon	8 jets
Inter-Canadien	14 pts. in north Que. & Nfld.	12 non-jets
Ontario Express	5 pts. in north Ontario	26 non-jets
Time Air	12 pts. in north B.C., Alta., Sask., & Yukon	7 jets, 29 non-jets
Independents		
Air Inuit	17 pts. in north Que. & the N.W.T.	9 non-jets
First Air	22 pts. in north Que., Nfld., & the N.W.T.	4 jets, 21 non-jets
Air Manitoba	9 pts. in north Man. & Ont.	19 non-jets

1,009 licences, including 41 that authorized the holders to provide **scheduled air services**.

According to the most recent unit toll licence statistics, licences issued by the Agency authorized **scheduled air services** in the designated area to a total of 232 points of which 146, or 63 per cent, were being served at the end of 1991.

Air Canada and Affiliates

Despite lower traffic levels, northern airline networks remained intact and competitive.

In early 1992, Air Canada introduced weekday return DC-9 service between Montréal and La Grande, Québec. This is the first new domestic destination that Air Canada has added to its network in sixteen years and places it in direct competition with Canadi*n and its affiliates.

Most of Air Canada's presence in the north is maintained through its affiliate, NWT Air, which has developed its own northern connector network. In 1991, NWT Air added Air Tindi to its system but lost Delta Air Charter when the latter suspended scheduled service between Whitehorse and Yellowknife. Nevertheless, at year-end, NWT Air continued to code-share with five connector airlines that operated smaller aircraft and extended NWT Air's network to many points that cannot be profitably served by its two B-737 combi aircraft. During the summer months, an all-cargo Hercules aircraft supplements this service.

AirBC withdrew from Whitehorse and Fort St. John because of poor traffic loads. Air Alliance continued to compete directly with Air Atlantic and Air Schefferville on routes into Wabush/Labrador City, while Air Nova maintained its services into Goose Bay, St. Anthony and Blanc Sablon.

Canadi*n and Affiliates

Canadian North, Canadi*n's northern operating division, continued to operate passenger and cargo services across an extensive northern network using eight B-737 combi aircraft. Although traffic was down in 1991, Canadian North announced increased frequencies between Montréal and La Grande. Calm Air added service between Sanikiluaq, NWT and Churchill, Manitoba, while Time Air, Air Atlantic, and Canadian Frontier each continued to operate to several northern points within their respective networks. Canadian Frontier is an Ontario Express subsidiary that ceased operating under its own name on December 31, 1991, in favour of the Canadian Partner banner. The reintroduction of Inter-Canadien as an affiliate carrier in 1991 allowed Canadi*n to add service to several points in northern Québec.

Independents

During 1991, First Air and Air Inuit, both owned by Makivik Corporation of Kuujuaq, Québec, began to code-share under First Air's code. The code-sharing permits both carriers to capitalize on their complementary route networks and common aircraft fleets. The new arrangement extends First Air's brand name throughout the Hudson Bay area in northern Québec and adds to its extensive network in the Northwest Territories. Although First Air terminated its jet service between Yellowknife and Iqaluit, it did add new jet services on the Ottawa-Montréal-Kuujuaq-Iqaluit, and the Ottawa-Iqaluit-Nanisivik-Resolute-Yellowknife routes. Both services compete directly with Canadian North. First Air also added new turboprop services between Yellowknife, Holman Island and Coppermine and between Iqaluit, Coral Harbour and Rankin Inlet. The airline's service between Goose Bay and Ottawa was terminated in early 1992. At year-end, the Makivik

As in the south, competitive networks have evolved throughout northern areas, giving consumers greater service options.

group of carriers had a combined fleet of 34 aircraft and covered 43 points, 39 of which are in Canada's north.

In addition to starting new scheduled and charter services in southern Saskatchewan, Norcanair also introduced turboprop service from Saskatoon to Prince Albert, La Ronge, Fond du Lac and Uranium City in northern Saskatchewan. Air Manitoba continued to operate scheduled and charter passenger and all-cargo services with BAe-748's in competition with Calm Air in both northern Manitoba and the Northwest Territories.

Other independent carriers that added scheduled services in the north during 1991 included Air Satellite, Air Tindi, Air West, Alkan Air, Athabasca Airways, Bearskin Lake Air Service, Buffalo Airways, Central Mountain Air, Keystone Air, Labrador Airways, Norontair and Prairie Flying Service.

Since economic regulatory reform of the airline industry, the evolution of air services in Canada's northern and remote areas has followed a pattern similar to that which has occurred in the south. Network competition now exists between Canadian North, NWT Air and First Air, especially on major south-north corridors. As in southern markets, the affiliated regional carriers set up local connectors of their own. The local carrier affiliations have permitted the regionals to offer efficient "brand name" service in markets that cannot be served profitably by the affiliates' larger jets and turboprop aircraft. Northern and remote communities have also benefitted from the increased access to national airline networks, greater service levels and options, and a wider selection of full and discount fares.

Northern Industry Operations

Service

An examination of 1991 service indicators for 60 northern city-pairs¹ (i.e. routes to, from, or within the north) showed that the total number of flights offered decreased by nine per cent from 1990. However, total flights offered were still up 18 per cent from 1987 and up 111 per cent from 1983 levels. While the number of seats offered was down three per cent over the same period in 1990, weekly seat capacity offered by the airlines on the sample routes was 22 per cent higher than in 1987 and 54 per cent higher than in 1983.

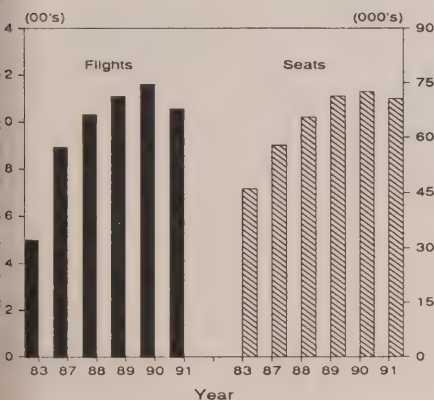
In terms of aircraft type, jet flights decreased by two per cent in 1991 while non-jet flights decreased by 14 per cent. However, the north enjoyed 15 per cent more jet flights than in 1987 and 12 percent more than in 1983. Similarly, non-jet flights in 1991 were 20 per cent higher than in 1987 and 630 per cent higher than in 1983. The large increase in non-jet flights is largely due to the growth of smaller regional and local carriers throughout the north.

Despite the overall decrease in service for the northern sample, several city-pairs experienced increases in service including Cambridge Bay-Yellowknife, Winnipeg-Gillam, Rankin Inlet-Winnipeg, and Iqaluit-Montréal. Air Canada also added new services in the north with the start-up of its Montréal-La Grande jet service in direct competition with Canadian North.

During the year, the Agency again consulted interested parties in northern and remote areas. These people were of the view that northern and remote communities

FIGURE 3.22

Weekly Scheduled Flights and Seats;
Northern and Remote Areas: Third Qtr.



¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

were linked to competing local, regional and national airline networks and that discount fares were widely available.

Over 60 per cent of respondents to the Agency's Northern Air Survey indicated that the overall level of air services remained unchanged from 1990. For those respondents noting a change, the majority felt that the number of carriers (scheduled and charter) providing service to their community or region increased in 1991.

Two-thirds of the respondents also felt that the overall quality of passenger services in the north remained unchanged from 1990. Of those noting a change in passenger services, a small majority felt there was a slight deterioration in passenger services, mainly in the area of on-time performance, cancelled flights, convenience of connecting flights, and baggage handling. A quarter of the respondents also indicated that in 1991, members of their community or district had negotiated confidential contracts for the carriage of passengers and/or cargo. This is up from 13 per cent in 1990.

Cargo

Air cargo services are crucial to northern and remote communities. In fact, 12 of the top 30 Canadian airports, ranked by volume of cargo handled on scheduled services, are in the north (i.e. Yellowknife, Goose Bay, Iqaluit, Norman Wells, Kuujuaq, Resolute, Whitehorse, Inuvik, Nanisivik, Kuujuarapik, Cambridge Bay and La Grande).

Canadian North's eight B-737 combi jets, NWT Air's two B-737's and First Air's and Air Inuit's four B-727 combi's and turboprops represent considerable freight capacity to meet the demands of northern shippers, as well as offering integrated access to both southern and international airline networks. Moreover, between 1988 and 1991, several smaller independent carriers such as Ptarmigan Airways and Air Manitoba have been increasing both capacity and available choices for the shipment of air cargo.

Over half of the respondents to the Agency's Northern Air Survey felt that cargo services were unchanged from 1990. Of those noting a change, the majority felt that cargo services had deteriorated, including available capacity, reliability, and connecting services. Concerns were also expressed to Agency officials about the quality of air cargo services in the Baffin Island and Belcher Island regions of the Northwest Territories. Over 60 per cent of the respondents indicated that cargo rates had increased in 1991.

Tariffs

An examination of 36 sample routes¹ within the designated northern area or connecting with northern points showed that northern air fares went up in 1991 as they did in southern Canada. During 1991, the average standard economy fare had risen an average of about nine per cent, with similar but less uniform increases in discount fares. This was confirmed by the Agency's Northern Air Survey, where more than three-quarters of the respondents indicated that northern air fares had increased in 1991. However, as was the case in southern Canada, most of this increase is attributable to fare increases announced in the latter part of 1990.

¹ A list of these routes is provided in Appendix C.1.

During the year, discount air fares were offered to, from and within the north as carriers attempted to stimulate traffic within their respective networks as the recession continued to take hold. There was an average of nine discount fares per route in 1991; this remained unchanged from 1990. In terms of the level of discounts in the north, 43 per cent of the "lowest" discount fares offered on the sample routes were discounted by 63 to 65 per cent from the regular economy class fare. A further thirty-four per cent of the discount fares offered were discounted between 53 and 56 per cent below the economy class fare. The carriers that offered these fares included members of both the Canadi*an and Air Canada families, First Air and several other independents carriers operating northern services. Such competitive pricing occurred in 30 of the 36 northern routes sampled, with most discounts being offered on services to/from Yellowknife, Iqaluit and Rankin Inlet. In 1991, over 41 per cent of the passengers were flying on discount fares on northern routes, down from 49 per cent in 1990.

Business-class fares continued to be offered on 14 of the 36 routes surveyed, indicating that the north had similar choices in terms of price and quality of service as in southern airline markets.

Northern Views On Air Transportation Regulation

In its 1991 Northern Air Survey, the Agency asked specific questions about air service regulation in northern Canada. Almost 70 per cent of the respondents had no opinion on the effectiveness of the "reverse onus" market entry test. Of those who did offer an opinion, only 12 per cent thought that it has been effective; 20 per cent indicated that it has not. While half of the respondents offered no opinion on whether the "reverse onus" test should be retained, 40 per cent indicated that it should.

For air services to, from, or within northern and remote areas, the Agency may hear complaints about unreasonable passenger fare levels or increases, and order the reduction of existing fares. Over half of the respondents also offered no opinion on whether the northern and remote area pricing regulations have been effective. Of those who did offer an opinion, almost two-thirds felt they were not effective. However, almost three quarters of the respondents indicated that some form of air pricing regulation for northern and remote areas of Canada is required.

RAIL SERVICES

Highlights of 1991

Structure

CP Rail and CN announced the integration of their U.S. rail subsidiaries with their Canadian marketing and operations to form new organizations called CP Rail System and CN North America.

Operations

CN entered into strategic marketing alliances with major U.S. railways such as the Union Pacific, Burlington Northern and Norfolk Southern.

CP Rail joined forces with Norfolk Southern to operate the first RoadRailer service in Canada.

Performance

For the second straight year, a strong recovery in wheat shipments offset other commodity traffic declines caused by the economic recession.

CN's operating income increased by \$100 million, while CP Rail's declined by \$200 million, largely due to work force reduction charges and asset write-downs.

Developments

CP Rail started raising overhead clearances of its tunnels through the Rocky Mountains to permit the operation of double-stack trains.

CN announced the construction of a \$155 million tunnel beneath the St. Clair river between Sarnia and Port Huron which, once in operation, will cut 12 hours off the transit time across the busy Chicago/Toronto intermodal route.

Industry Structure and Operations

Structure

The two Class I freight railways in Canada, CN and CP Rail, account for over 90 per cent of all freight revenues in Canada, with CN earning about one-third more than CP Rail. The remaining freight revenues accrue to Class II railways which fall into one of three categories: regional railways, lines in Canada which belong to U.S. railways and terminal or switching railways.

CN and CP Rail form separate organizations to handle all North American operations.

CN and CP Rail in 1991 have continued to restructure their enterprises in light of the growing move towards "continentalization". In this vein, they each have formed marketing and operating organizations covering all their respective North American operations, and entered into alliances with U.S. railways.

In 1991, CP Rail finalized the purchase of the Delaware and Hudson Railway (D&H), after confirming operating rights over other U.S. railways to ensure access to the major ports of New York and Philadelphia. This transaction followed CP Rail's decision in 1990 not to sell its stake in the Soo Line. Instead CP Rail bought the remaining shares not under its control (46 per cent) to establish full ownership of the U.S. railway. These transactions positioned CP Rail firmly in the mid-west and northeast U.S. rail markets. Shortly after the finalization of the D&H purchase, CP Rail announced the restructuring of its operations to integrate its two U.S. railways with its Canadian operations to form CP Rail System. Similarly, in December 1991, CN announced the formation of CN North America, which consists of CN and its three U.S. rail subsidiaries: the Grand Trunk Western Railroad, the Duluth, Winnipeg and Pacific Railway, and the Central Vermont Railway.

To further their presence in the United States, the two Class I railways have created alliances with some of the major U.S. railways. CN has entered into separate agreements with Union Pacific, Burlington Northern and Norfolk Southern designed to help capture transborder freight shipments from the highways by vigorously marketing available boxcar capacity returning from south of the border. CP Rail and Norfolk Southern have combined forces to offer the first direct RoadRailer service to/from Canada. CP Rail handles, via the Windsor tunnel, RoadRailer trains between Detroit and Toronto. Additionally, CP Rail has entered into a marketing agreement with Southern Pacific.

Some Canadian regional railways are in financial difficulty due to problems in the resource sectors they serve.

The regional railways are predominantly resource-based carriers and are sensitive to the financial health of their major customers. For instance, Algoma Central Railway experienced financial difficulties in 1991 as a result of the continuing uncertainty surrounding the future of its major customer, Algoma Steel Corporation. Dofasco, the parent of Algoma Steel, discussed the possibility of closing its mining operations in Wawa, Ontario. This could have caused the demise of Algoma Central, which generates 60 per cent of its freight revenues from the iron ore operation of Algoma Steel. However, a restructuring of the steel company involving the Ontario government, employees of Algoma Steel and various banks has recently been announced. While this may result in their having to negotiate reduced rail rates, it is still good news for Algoma Central. Earlier in the year Algoma Central, for the second straight year, received a five million dollar subsidy from the Ontario government.

Ontario Northland Transportation Commission (Ontario Northland) suffered from a situation similar to that of Algoma Central. The closure of two mines in northern Ontario in 1990 resulted in lost freight revenues of over \$12 million that year. Ontario Northland responded with a restructuring program that included a reduction in their labour force through attrition and early retirement.

Figure 4.1 illustrates the two regional Class II railways mentioned above, as well as B.C. Rail, Central Western Railway and Quebec North Shore and Labrador Railway. These five companies account for the bulk of the traffic moved by Class II railways in Canada.

Important to structural changes within the rail system in Canada is the December 1990 Supreme Court of Canada decision involving Central Western. The court decision relieved Central Western of any obligation to adhere to collective labour provisions in effect prior to its purchase of the Stettler subdivision from CN in 1986. This outcome could provide greater flexibility for short line railways to operate under a more competitive cost structure. At the same time it may increase the scope for rationalization among major railways, by making it more attractive for short-line operators to buy branch lines.

Line conveyances constitute one of the structural developments since the inception of the *NTA*, 1987. Since 1988, the Agency has approved nine conveyances of rail lines totalling almost 700 kilometres of track. Three of the nine line conveyances accounted for over 80 per cent of the total kilometres of track conveyed. These three conveyances occurred after the December 1990 Supreme Court of Canada decision. Central Western more than doubled its trackage with approval from the Agency in January 1991, for the purchase of over 210 kilometres of track from CP Rail in Alberta. Ontario Northland received approval from the Agency in February 1991, for the purchase of 250 kilometres of CN track in northern Ontario. CN also sold over 110 kilometres of track in southern Ontario to the Goderich-Exeter Railway Company in August of 1991. Figure 4.2 illustrates these three line conveyances in relation to a portion of the Class I rail network. Also shown is a 400 kilometre CN line (Truro-Sydney) in Nova Scotia, which is currently up for sale.

Several other line conveyances have taken place since 1988. While not significant in terms of length of track, they are strategically important. For instance, CN conveyed 25 kilometres of track to Conrail. This allowed Conrail access to Montreal's industrial area and its port. The Montreal port is one of Canada's busiest ports, especially in terms of container traffic. Two other significant line conveyances, both in terms of size and location, involve the CP Rail System south of the border. CP Rail's Soo Line has recently conveyed more than 500 kilometres of track in their rationalization of operations, while in March 1992 CP Rail System began negotiating with Conrail for 340 kilometres of track between Buffalo and Binghamton in New York state.

In addition to line conveyances, short-line railways are also being formed under different operating structures within Canada. Southern Rails Cooperative has been operating on both the highway and railway tracks with a power unit which is a hybrid tractor modified with retractable wheel sets. This railway has been operating on two abandoned branch lines in Saskatchewan since 1990.

FIGURE 4.1: Major Canadian Class II Railways

Legend	Railway	Location	Kilometres	Major Commodities Carried
-----	BC Rail	B.C.	2,220	Coal, Forest products
.....	Central Western	Alberta	380	Wheat
————	Algoma Central	Ontario	660	Iron Ore
=====	O.N.R.	Ontario	1,270	Iron Ore
- . - . - .	Q.N.S.L.	Québec and Labrador	1,400	Iron Ore

FIGURE 4.2: Major Line Conveyances in Canada

Legend	Conveyed From	Conveyed To	Location	Kilometres
==	CP	Central Western	Alberta	210
==	CN	Ontario Northland	Northern Ontario	250
==	CN	Goderich-Exeter	Southern Ontario	110
==	CN	Proposed conveyance	Nova Scotia	400
-----	Portion of Class I railways network which connects to the conveyed lines.			

Both CN and CP Rail continue to invest heavily in intermodal transportation.

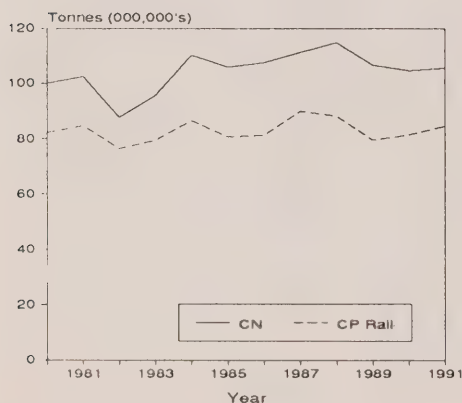
Operations

The alliance between CP Rail and Norfolk Southern is one example of the continuing expansion of intermodal services. CN and CP Rail in recent years have invested heavily in their respective intermodal infrastructures, and 1991 was no exception. Both railways opened expanded intermodal terminal facilities in 1991. CN placed an additional order for more double-stacked railcars ("five-paks") and completed an overhead clearance project to allow double-stack train services from coast to coast. Furthermore, CN recently announced a \$155 million investment in a rail tunnel beneath the St. Clair river to connect Sarnia, Ontario and Port Huron, Michigan. This tunnel, expected to be completed in 1994, will primarily benefit intermodal services. It will cut 12 hours off the trip for freight that is currently barged across the St. Clair River, or moved through a smaller tunnel that cannot handle taller, modern equipment. This route handles more than a million containers annually. Additionally, the tunnel will benefit the automobile industry, which requires tri-level cars for the efficient movement of vehicles. In 1991, CP Rail announced a two-year, \$15 million project to raise overhead clearances of its tunnels through the Rocky Mountains. With these clearances, CP Rail will be able to run double-stack trains between the west coast and central Canada.

In a related development, M.O.Q. Rail Inc. has been developing technology somewhat similar to the RoadRailer service operated by Norfolk Southern and CP Rail. In December 1991, CN and M.O.Q. Rail Inc. agreed to jointly test this new technology.

Another operational change in how the railways move traffic is beginning to emerge in labour relations. Like their U.S. counterparts, CN and CP Rail have successfully negotiated reductions in crew sizes for some of their rail operations. Burlington Northern was the first U.S. railway to reach such an agreement, which cut the crew size from three to two on two-thirds of the railway's southern routes. Norfolk Southern and Conrail followed with similar agreements with the United Transportation Union (UTU). In Canada, CN and the UTU signed an agreement in 1991 to reduce the crew size from three to two for non-stop freight trains in the Ontario and Quebec terminal regions. Furthermore, in January 1992, another crew reduction agreement was reached between CN and the UTU for freight and yard transfer runs throughout western Canada. CP Rail also achieved crew reductions on the RoadRailer service which was mentioned earlier.

FIGURE 4.3
Total Freight Tonnage Carried



Traffic

The Class I and II railways in Canada moved over 250 million tonnes of traffic in 1991. The majority of this traffic, namely 65 per cent, is related to the movement of ten commodities. In fact, over half of the total 1991 traffic volume moved was generated by the following five commodities, listed in order of importance: coal, iron ore and concentrates, wheat, potash and other grains. With the exception of coal, all the other top five commodities had an increase in volume in 1991 relative to 1990. The bulk of rail traffic is handled by the Class I carriers.

During 1991, traffic for CN and CP Rail combined increased by 2.7 per cent over the previous year.

FIGURE 4.4
CN and CP Rail Traffic
by Region of Origin

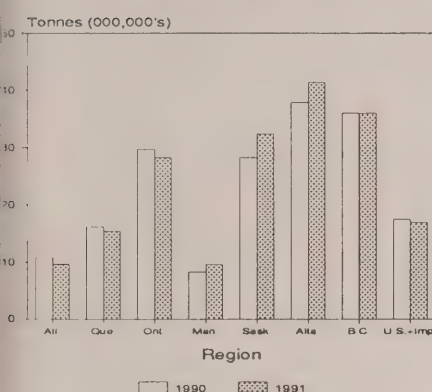
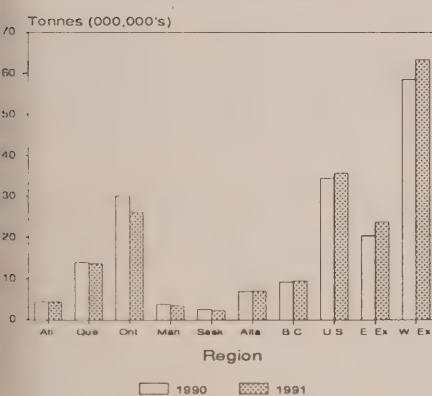


FIGURE 4.5
CN and CP Rail Traffic
by Region of Destination



Class I Carriers

CN's and CP Rail's traffic has followed a similar pattern since 1980. As illustrated in Figure 4.3, CN annually carried between 20 and 30 per cent more traffic than CP Rail during this period. In 1991, traffic for the two railways combined increased by 2.7 per cent. CN's tonnage increased by less than one per cent, while CP Rail increased its volume of traffic by 3.9 per cent. As with 1990, the growth in traffic for both railways is attributable to the increased volume of grain movements.

An historical regional account of the traffic flows of both railways is presented in Table 4.1. References to revenues generated from the movement of traffic by region are provided in Table 4.2. The traffic volumes of major commodities originating and terminating in each region are highlighted in Table 4.3 in a cross-sectional comparison of 1980 and 1991 traffic. Graphs are provided for each region depicting the annual change in originating traffic since 1984. These tables are provided at the end of this section.

In 1991, originating tonnages increased in regions west of Ontario and decreased in regions east of Manitoba, as well as from the United States, as shown in Figure 4.4. Both railways benefitted from the continuing resurgence of grain traffic originating from Alberta, Saskatchewan and Manitoba. However, traffic from Ontario, Québec and Atlantic Canada fell in 1991 relative to 1990, as a consequence of the economic recession.

A comparison of the changes in traffic by railway in each region reveals that CN accounted for over 60 per cent of the increase in traffic originating in the three prairie provinces and virtually all the decrease in traffic originating in Ontario in 1991. CN also experienced a reduction of about one million tonnes in both Québec and Atlantic Canada. CP Rail carried the remaining 40 per cent of the increase in the Prairies, while its traffic originating in all other regions remained relatively unchanged from 1990.

Since 1988, there have been several significant shifts in regional traffic patterns for Class I carriers, almost all of which are related to grain. In 1989, Saskatchewan's originating traffic fell by over eight million tonnes, compared to decreases of 2.9 million tonnes for Alberta and two million tonnes for Manitoba. The decrease in 1989 prairie traffic was evenly distributed between CN and CP Rail. Counteracting the declines were major gains in grain traffic from Saskatchewan in 1990 and 1991, in Manitoba in 1990 and Alberta in 1991. The increases in grain traffic in 1990 and 1991 were not evenly split amongst the railways. In 1990, CP Rail accounted for two-thirds of the growth in Saskatchewan's grain traffic. In 1991, CN accounted for about 60 per cent of the growth in grain traffic from Saskatchewan and 70 per cent of the increase in Alberta's grain traffic. In 1990, Ontario had a decline in its originating traffic of four million tonnes, the second largest in terms of volume loss in the period. In fact, Ontario originating traffic has declined by over six million tonnes since 1988. Seventy per cent of the decline in Ontario originating traffic was reported by CN.

When rail traffic is examined in terms of its destination, 1991 revealed substantial growth in both eastern and western exports as depicted in Figure 4.5. CP Rail accounted for over 80 per cent of the increase in eastern exports and CN accounted for two-thirds of the increase in western exports. However, 50 per cent of increases were offset by the reduction in traffic destined for Ontario. The decline in traffic destined to Ontario was experienced by both railways, with CN being somewhat more affected.

Ontario bound rail traffic experienced substantial declines in 1990 and 1991 due to the recession.

Coal, wheat, potash, lumber and sulphur represent over 50 per cent of total Class I rail traffic.

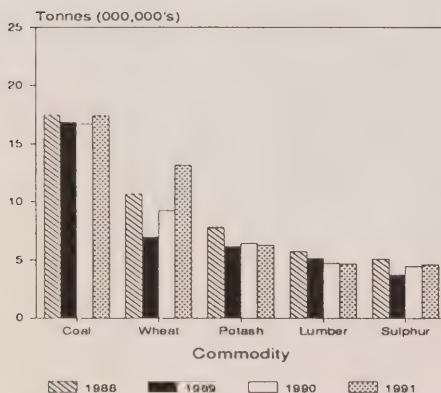
Substantial decreases in western and eastern exports totalling approximately 12 million tonnes occurred in 1989; these resulted primarily from the decline in export grain shipments. The reduction in total 1989 exports was distributed relatively evenly between the railways. CN accounted for a slightly larger drop in western exports, while CP Rail experienced more of the decline in eastern exports. Export traffic, however, rebounded in 1990 and 1991 with western exports increasing by a total of 8.5 million tonnes from 1989. Eastern exports were up 3.3 million tonnes in 1991. With these increases, the share of exports related to total traffic reached 46 per cent for the two railways in 1991. Traffic destined for the United States also increased by about two million tonnes in 1991.

As a result of the recession, Ontario experienced declines of 4.9 million tonnes in 1990 and 3.8 million tonnes in 1991. In fact, traffic destined to Ontario has suffered a decline of 10.4 million tonnes since 1988. CN experienced the major portion of the decrease in traffic destined to Ontario since 1988, losing approximately two million tonnes more traffic than CP Rail. CP Rail's export traffic reached 50 per cent of its total terminated traffic in 1991, up from 47 per cent in 1990. In the case of CN, its export traffic accounted for 42 per cent of its 1991 traffic, up from 39 per cent in 1990.

Changes in traffic patterns were also examined on an origin-destination basis for 1991. Shifts of a million tonnes or more of traffic were noted. The Prairie provinces experienced increases in traffic of almost nine million tonnes, due primarily to the substantial increase in grain shipments. These shipments were split evenly between eastern and western exports. In order of importance, increases were observed for the following origin-destination pairs: Saskatchewan to eastern exports, Alberta to western exports, Manitoba to eastern exports and Saskatchewan to western exports. These gains were achieved mainly by CN, while CP Rail benefitted only in the Saskatchewan to western export market.

Significant reductions occurred in two other origin-destination pairs in 1991: traffic flows within Ontario and traffic originating in Atlantic Canada and destined for eastern exports. For both of these origin-destination pairs at least a million tonnes less of rail traffic was moved in 1991 compared to 1990. CN experienced the majority of the decline in traffic moving within Ontario.

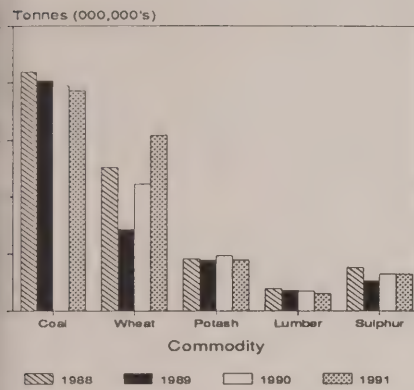
FIGURE 4.6
CN Tonnage for Selected Commodities



Movements of bulk commodities such as coal, potash, lumber, sulphur, woodpulp, pulpwood chips, gypsum and newsprint paper have increased over the years to the point where they represent 50 per cent of total traffic, excluding statutory grain shipments. Most of this bulk traffic is destined to offshore or U.S. markets. Figures 4.6 and 4.7 illustrate the traffic trends for some of the major commodities over the period 1988 to 1991 for CN and CP Rail, respectively.

- **Coal** continues to generate by far the largest volume of traffic for CN and CP Rail, representing 19 per cent of total traffic in 1991. CN recorded a four per cent increase in its coal traffic in 1991, while CP Rail experienced a decline of over two per cent.
- **Wheat** traffic increased by 41 per cent in 1991. This was a record volume year for wheat being shipped by the two railways. Of the increase in the wheat traffic in 1991, CP Rail carried 4.3 million tonnes with CN moving the remaining four million.
- **Potash** traffic decreased by five per cent in 1991, with CP Rail experiencing the larger decline, eight per cent, compared to a CN potash traffic decline of only two per cent. Potash traffic destined for the North American market dropped in 1991 as a result of weather conditions and the economy.

FIGURE 4.7
CP Rail Tonnage for Selected Commodities



- **Lumber** traffic declined again in 1991, a situation explained primarily by the continuing softness of the North American housing market and, to a lesser extent, by the stronger Canadian dollar. Lumber traffic overall fell by four per cent, with CP Rail being the most affected.
- **Sulphur** traffic increased by two per cent in 1991. The increase in sulphur traffic resulted from more CN shipments to the United States.

Of the remaining five commodities exceeding five million tonnes of traffic in 1991, gypsum accounted for the largest decline, with a one million tonne reduction in eastern exports. Newsprint paper and pulpwood chips each experienced a decrease of 200,000 tonnes in 1991. The reduction in newsprint paper shipments occurred in traffic destined to the U.S. as a result of reduced demand and new policies within the United States to recycle more paper. This decline followed reductions of newsprint paper in 1989 and 1990 traffic destined to the U.S. totalling over half a million tonnes. The drop in 1991 pulpwood chips traffic occurred in shipments destined to Québec. Pulpwood chips traffic declined by 1.4 million tonnes since 1988, with the decreases occurring in traffic destined to British Columbia and Québec.

Limestone traffic declined by over 700,000 tonnes in 1991, with three-quarters of the decrease occurring in shipments destined to Ontario. Since 1988, limestone traffic dropped 1.7 million tonnes. There was a 600,000 tonne reduction in iron ore and concentrates traffic destined to Ontario. The traffic decline for this commodity went from 2.2 million tonnes in 1989 to less than 20,000 tonnes in 1991.

Many commodities move on rail intermodal services and as a result this type of traffic accounts for a significant proportion of CN's and CP Rail's tonnage and revenues. In terms of tonnage, it generated the third largest volume of traffic for the railways. The railways have made important investments in recent years to modernize their intermodal services. In 1991, however, intermodal traffic declined 3.4 per cent, with CN accounting for all the decline. The drop in CN 1991 intermodal traffic resulted from a reduction in its container-on-flat-car traffic. Figure 4.8 illustrates the four year trend of intermodal traffic for each railway. In terms of intermodal traffic by origin, the United States accounted for the largest increase in 1991, followed by British Columbia and eastern imports. From a destination point of view, a sizable reduction in intermodal traffic did occur in eastern export tonnages in 1991.

Class II Carriers

While Class II railways account for less than ten per cent of the total railway freight revenues, they do account for about one-fourth of the total rail traffic originating in Canada. The difference in the percentages is due to the shorter average haul over which the Class II carriers move traffic, therefore generating less revenues per tonne of traffic moved than Class I railways.

In 1991, total traffic for the Class II railways increased by 1.7 million tonnes, which is a recovery of about one-third of the decline experienced in 1990. As with Class I railways, the majority of the traffic moved by Class II carriers is comprised of a few high volume commodities. In fact, iron ore and concentrates, which is second only to coal in terms of traffic moved by all railways in Canada, accounted for more than half the total volume of traffic originating on Class II railways in 1991. Figure 4.9 illustrates iron ore and concentrates movements for 1988 to 1991, along with the next four highest volume commodities, namely: coal, lumber, pulpwood chips and woodpulp. These five commodities accounted for 73 per cent of the 1991 traffic volume transported by the Class II carriers. Following a decline of 12 per cent in 1990, each of the five commodities showed an increase in 1991.

FIGURE 4.8
CN and CP Rail Intermodal Traffic

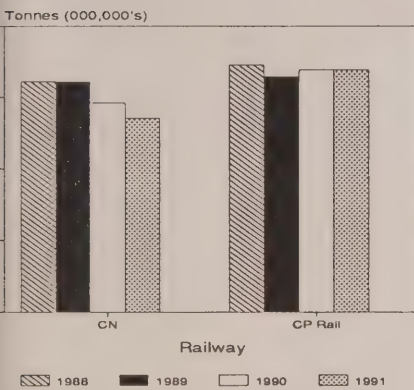


FIGURE 4.9
Class II Tonnage for Selected Commodities

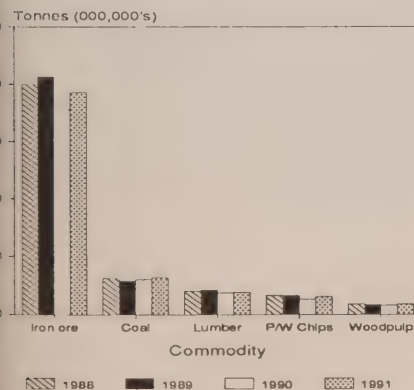
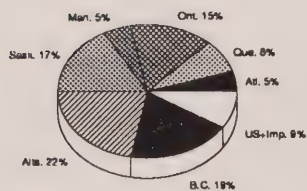


TABLE 4.1

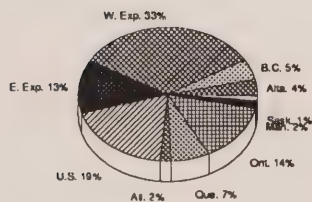
RAIL TRAFFIC - A REGIONAL AND HISTORICAL PERSPECTIVE

Information on the volume and types of traffic originated and terminated in each of Canada's regions by the two major railways - CN and CP Rail - is presented in the following table which shows shifts in traffic patterns and market share over the period 1980-1991.

Regional Originating Traffic in 1991
(Tonnes)



Regional Terminating Traffic in 1991
(Tonnes)



TRAFFIC VOLUME (Millions of tonnes)								
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Traffic Volume	181.5	163.2	195.1	182.9	200.4	183.5	184.4	189.3
ORIGINATED TRAFFIC (% by region)								
Atlantic	5	5	5	6	6	6	6	5
Québec	10	9	9	9	8	9	9	8
Ontario	25	20	20	20	17	18	16	15
Manitoba	5	5	5	5	4	3	4	5
Saskatchewan	16	17	16	13	16	13	15	17
Alberta	19	21	19	19	20	21	21	22
British Columbia	13	15	18	19	19	20	19	19
Imports: E. Ports	1	1	1	1	1	1	1	1
Imports: W. Ports	1	1	1	1	1	1	1	1
Imports: U.S.	5	6	6	6	6	7	7	7
TERMINATED TRAFFIC (% by region)								
Atlantic	3	3	3	3	2	2	2	2
Québec	9	8	8	8	8	8	8	7
Ontario	19	17	20	20	18	19	16	14
Manitoba	3	2	2	2	2	2	2	2
Saskatchewan	2	1	1	1	1	1	1	1
Alberta	6	5	4	4	3	4	4	4
British Columbia	8	7	8	6	6	5	5	5
Exports: E. Ports	14	17	14	12	12	10	11	13
Exports: W. Ports	19	22	24	28	31	30	32	32
Exports: U.S.	17	17	16	16	17	18	19	19

TABLE 4.1 (continued)

In 1980, the two railways carried a total of 181.5 million tonnes of traffic, with CN handling 55 per cent. In 1991, traffic volumes reached 189.3 million tonnes, 56 per cent of which was moved by CN.

Traffic increased by only 4.3 per cent from 1980 to 1991; however, traffic patterns have shifted significantly over this period. While there have been major gains in British Columbia, Alberta and U.S. originating traffic this growth has been offset by declines in Ontario and Québec. There has been an 81 per cent growth in western exports over this period, offset somewhat by a 25 per cent decline in Ontario terminating traffic.

CN/CP MARKET SHARE OF ORIGINATED TRAFFIC BY REGION								
(Millions of tonnes)								
	1980	1982	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Atlantic								
CN	10.0	8.2	10.1	10.9	11.3	11.0	10.7	9.6
CP Rail	77%	78%	79%	81%	83%	82%	84%	83%
Québec								
CN	23%	22%	21%	19%	17%	18%	16%	17%
CP Rail	17.6	15.2	17.1	16.6	16.8	15.7	16.2	15.4
CN	71%	73%	74%	75%	77%	78%	80%	78%
CP Rail	29%	27%	26%	25%	23%	22%	20%	22%
Ontario								
CN	44.8	32.2	38.4	36.0	34.3	33.6	29.7	28.2
CP Rail	58%	59%	54%	56%	56%	58%	55%	53%
Manitoba								
CN	42%	41%	46%	44%	44%	42%	45%	47%
CP Rail	9.4	8.4	9.0	9.9	8.4	6.4	8.2	9.5
CN	60%	54%	54%	53%	55%	56%	54%	53%
CP Rail	40%	46%	46%	47%	45%	44%	46%	47%
Sask.								
CN	29.5	28.1	32.2	23.6	32.6	24.4	28.2	32.3
CP Rail	54%	46%	50%	52%	50%	50%	48%	49%
Alberta								
CN	46%	54%	50%	48%	50%	50%	52%	51%
CP Rail	33.9	33.8	36.6	34.0	40.8	37.9	37.9	41.4
CN	60%	58%	65%	66%	65%	67%	66%	66%
CP Rail	40%	42%	35%	34%	35%	33%	34%	34%
B.C.								
CN	24.2	24.4	35.8	35.6	38.5	36.9	36.0	36.0
CP Rail	31%	31%	40%	44%	39%	37%	38%	38%
Imports								
E. Ports								
CN	1.7	1.8	2.8	2.7	2.8	2.6	2.3	2.0
CP Rail	69%	49%	61%	47%	52%	56%	55%	52%
W. Ports								
CN	31%	51%	39%	53%	48%	44%	45%	48%
CP Rail	1.2	1.0	1.4	1.8	2.4	2.4	2.2	2.2
CN	83%	78%	84%	58%	54%	57%	52%	45%
CP Rail	17%	22%	16%	42%	46%	43%	48%	55%
U.S.								
CN	8.9	9.9	11.2	11.5	12.1	12.1	13.0	12.8
CP Rail	20%	46%	49%	44%	52%	53%	52%	49%
Imports								
CN	80%	54%	51%	56%	48%	47%	48%	51%
CP Rail								

*Comparing 1991 to
1980, ...*

*... CN's market share
increased in the Atlantic
region, Québec, Alberta
and B.C., as well as for
U.S. originating traffic,*

... and

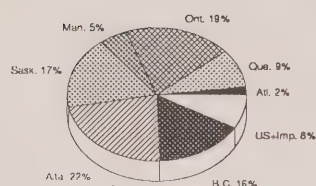
*... CP Rail's market
share increased in
Ontario, Manitoba,
Saskatchewan and from
eastern and western
imports.*

TABLE 4.2

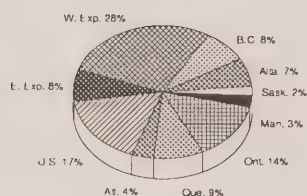
TOTAL OPERATING REVENUES - A REGIONAL AND HISTORICAL PERSPECTIVE

Information on CN and CP Rail operating revenues are presented in the following table. Revenues are broken down according to the region from which the traffic originated and terminated.

Regional Originating Traffic in 1991
(Revenues)



Regional Terminating Traffic in 1991
(Revenues)



TOTAL OPERATING REVENUES (Millions of \$)						
	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Total Revenues	5,604	5,771	6,124	5,595	5,639	5,688
OPERATING REVENUE BY ORIGINATING REGION (% by region)						
Atlantic	3	3	3	2	2	2
Québec	10	10	10	10	10	9
Ontario	21	21	20	21	20	19
Manitoba	4	5	4	4	5	5
Saskatchewan	15	15	16	13	16	17
Alberta	20	19	20	21	20	22
British Columbia	19	19	18	18	17	16
Imports: Eastern Ports	2	2	2	2	2	1
Imports: Western Ports	1	2	3	3	3	3
Imports: United States	5	5	5	5	5	4
OPERATING REVENUE BY TERMINATING REGION (% by region)						
Atlantic	5	5	4	4	4	4
Québec	10	11	10	10	9	9
Ontario	17	17	17	18	15	14
Manitoba	4	4	3	3	3	3
Saskatchewan	2	2	2	2	2	2
Alberta	7	7	7	7	7	7
British Columbia	9	8	8	9	8	8
Exports: Eastern Ports	9	9	7	6	7	8
Exports: Western Ports	20	22	25	24	27	28
Exports: United States	17	15	16	17	17	17

TABLE 4.2 (continued)

In 1984, the two railways' freight operations generated a total of \$5.6 billion of revenues, with CN capturing a 58 per cent share. In 1991, total revenues reached \$5.7 billion, with CN maintaining its 58 per cent share. Total revenues increased by 1.5 per cent from 1984 to 1991. Saskatchewan and Alberta accounted for the major revenue increases over this period, while major declines in revenues were observed for British Columbia and Ontario.

CN/CP SHARE OF OPERATING REVENUES BY ORIGINATING REGION						
(Millions of \$)						
	1984	1986	1988	1989	1990	1991
Atlantic						
CN	145	160	170	137	140	134
CP Rail	86%	88%	93%	92%	89%	91%
CP Rail	14%	12%	7%	8%	11%	9%
Québec						
CN	545	556	592	582	575	535
CN	70%	71%	71%	71%	73%	73%
CP Rail	30%	29%	29%	29%	27%	27%
Ontario						
CN	1,189	1,219	1,208	1,185	1,114	1,097
CN	57%	57%	57%	58%	57%	56%
CP Rail	43%	43%	43%	42%	43%	44%
Manitoba						
CN	234	287	249	209	257	289
CN	58%	57%	59%	58%	55%	55%
CP Rail	42%	43%	41%	42%	45%	45%
Saskatchewan						
CN	846	851	975	742	905	994
CN	52%	52%	54%	53%	48%	53%
CP Rail	48%	48%	46%	47%	52%	47%
Alberta						
CN	1,118	1,088	1,247	1,153	1,156	1,203
CN	65%	66%	65%	67%	65%	66%
CP Rail	35%	34%	35%	33%	35%	34%
British Columbia						
CN	1,051	1,082	1,097	1,022	954	926
CN	47%	48%	47%	46%	44%	46%
CP Rail	53%	52%	53%	54%	56%	54%
Imports						
Eastern Ports						
CN	97	96	102	103	100	79
CN	71%	67%	74%	76%	77%	73%
CP Rail	29%	33%	26%	24%	23%	27%
Western Ports						
CN	82	140	163	152	154	153
CN	61%	47%	39%	40%	35%	31%
CP Rail	39%	53%	61%	60%	65%	69%
United States						
CN	273	266	291	278	275	251
CN	51%	45%	52%	52%	49%	49%
CP Rail	49%	55%	48%	48%	51%	51%

Comparing 1991 to
1984, ...

... CN's share of
revenues increased in the
Atlantic region, Québec,
Saskatchewan, Alberta
and from eastern imports,

... and

... CP Rail's share of
revenues increased in
Ontario, Manitoba,
British Columbia, U.S.,
as well as from western
imports.

TABLE 4.3

TRAFFIC FLOWS BY REGION

B.C. Originating Traffic
Annual Percentage Change

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
BRITISH COLUMBIA	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 24.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 39%; 93% exported through west coast ports lumber 14%; 66% went to the U.S. pulpwood chips 15%; moved mainly (86%) within B.C. 	1991 - 36.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 68%; 94% exported through west coast ports lumber 11%; 74% went to the U.S. pulpwood chips 7%; moved mainly (82%) within B.C.
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 49% coal up 156% lumber up 17% pulpwood chips down 34% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic down 7% coal remained constant lumber down 20% pulpwood chips down 25%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 13.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> pulpwood chips 23% inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 3% 	1991 - 9.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> pulpwood chips 21% inorganic bases (anhydrous ammonia and caustic soda) 8%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$1,051 million <ul style="list-style-type: none"> coal lumber woodpulp pulpwood chips 	1991 - \$926 million <ul style="list-style-type: none"> coal lumber woodpulp pulpwood chips
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 12% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 16%

TABLE 4.3 (continued)

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ALBERTA	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 33.9 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • coal 21%; 63% exported through west coast ports and 23% shipped to Ontario • wheat 12%; 89% exported, mainly through west coast ports • sulphur 22%; 70% exported offshore 	1991 - 41.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • coal 23%; 83% exported through west coast ports and 17% shipped to Ontario • wheat 15%; 94% exported, mainly through west coast ports • sulphur 14%; 77% exported offshore
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic up 22% • coal up 33% • wheat up 49% • sulphur down 21% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic up 1% • coal up 6% • wheat up 11% • sulphur down 18%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 10.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • phosphate rock 16% • crushed limestone 8% 	1991 - 7.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • phosphate rock 12% • crushed limestone 8%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$1,118 million <ul style="list-style-type: none"> • sulphur • coal • wheat • barley • inorganic bases 	1991 - \$1,230 million <ul style="list-style-type: none"> • coal • wheat • sulphur • woodpulp • barley
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues up 10% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues down 1%

Alberta Originating Traffic
Annual Percentage Change

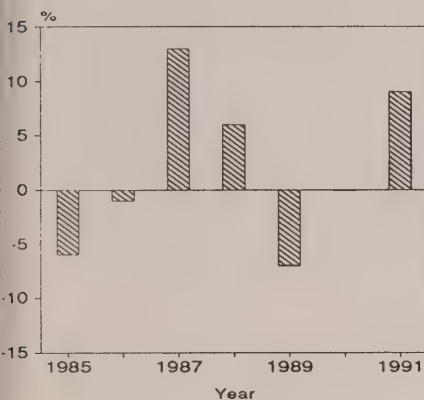


TABLE 4.3 (continued)

TRAFFIC FLOWS BY REGION

SASKATCHEWAN

Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares

1980 - 29.5 million tonnes

- wheat 44%; 25% exported through west coast ports and 75% exported through ports in eastern Canada
- potash 37%; 33% exported through west coast ports and 56% exported to the U.S.
- coal 2%; mostly shipped to Manitoba

1991 - 32.3 million tonnes

- wheat 48%; 48% exported through west coast ports; 52% exported through ports in eastern Canada
- potash 28%; 38% exported through west coast ports and 43% exported to the U.S.
- coal 4%; mostly shipped to Ontario

1980-1991 Trend

- overall traffic up 10%
- wheat up 20%
- potash down 18%
- coal up 140%

1988-1991 Trend

- overall originating traffic down 1%
- wheat up 18%
- potash down 16%
- coal down 60%

Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares

1980 - 2.8 million tonnes

- iron and steel 5%

1991 - 2.2 million tonnes

- iron and steel 21%

Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities

1984 - \$845 million

- wheat
- potash
- barley
- coal
- rapeseed

1991 - \$994 million

- wheat
- potash
- barley
- rapeseed
- coal

1984-1991 Trend

- overall revenues up 18%

1988-1991 Trend

- overall revenues up 2%

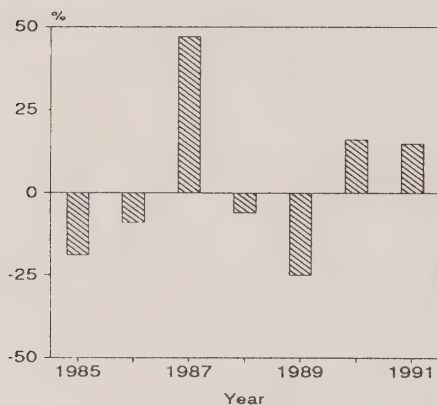
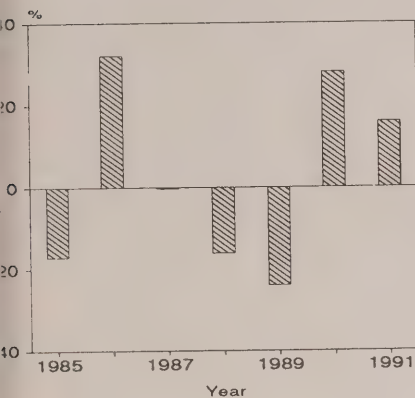
Saskatchewan Originating Traffic
Annual Percentage Change

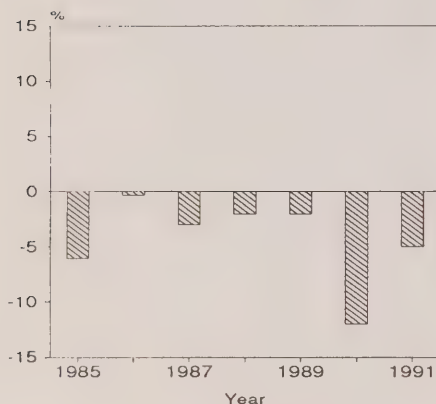
TABLE 4.3 (continued)

Manitoba Originating Traffic
Annual Percentage Change



TRAFFIC FLOWS BY REGION	
MANITOBA	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 9.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 28%; 96% exported, mainly through ports in eastern Canada barley 6%; 78% exported mainly through ports in eastern Canada rapeseed 3%; 54% exported through east coast ports; 46% exported through west coast ports 	1991 - 9.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> wheat 54%; 95% exported, mainly through ports in eastern Canada barley 8%; 84% exported mainly through ports in western Canada rapeseed 5%; 52% exported through east coast ports; 48% exported through west coast ports
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 1% wheat up 92% barley up 36% rapeseed up 40% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 14% wheat up 54% barley up 59% rapeseed up 35%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 5.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 8% 	1991 - 3.5 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> coal 10%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$234 million <ul style="list-style-type: none"> wheat barley rapeseed 	1991 - \$289 million <ul style="list-style-type: none"> wheat barley rapeseed
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues up 23% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues up 16%

TABLE 4.3 (continued)

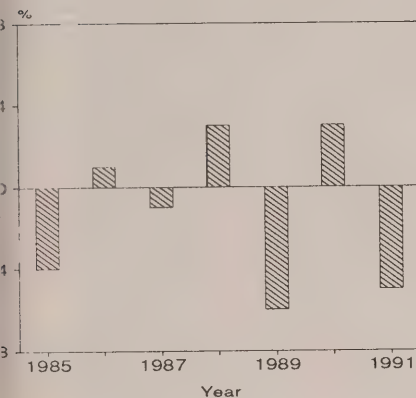
Ontario Originating Traffic
Annual Percentage Change

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ONTARIO	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 44.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 12% • woodpulp 3% • refined and manufactured gases 2% • 78% of traffic shipped to points within Canada, with 64% of the total destined to Ontario • a further 15% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S. 	1991 - 28.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • wide distribution of commodities each originating over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 12% • woodpulp 5% • refined and manufactured gases 5% • 65% of traffic shipped to points within Canada, with 52% of the total destined to Ontario • a further 26% of Ontario traffic was exported by rail to the U.S.
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 37%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, limestone, diesel fuel and pulpwood logs • nickel-copper ores down 40% • woodpulp up 1% • refined and manufactured gases up 29% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 18%, with significant declines in iron ore, nickel-copper ores, limestone, diesel fuel and pulpwood logs • nickel-copper ores down 9% • woodpulp down 2% • refined and manufactured gases up 14%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 35.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • thirteen commodities each terminated over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 16% • coal 7% 	1991 - 26.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • ten commodities each terminated over 500,000 tonnes • nickel-copper ores 13% • coal 13%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$1,189 million <ul style="list-style-type: none"> • container traffic • road motor vehicles • automobiles 	1991 - \$1,097 million <ul style="list-style-type: none"> • road motor vehicles • container traffic • automobiles
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues down 8% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues down 9%

TABLE 4.3 (continued)

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
QUÉBEC	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 17.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • six commodities originated over 500,000 tonnes • newsprint 13 % • pulpwood chips 10 % • 68 % originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 25 % was exported by rail to the U.S. 	1991 - 15.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • seven commodities originated over 500,00 tonnes • newsprint paper 15 % • pulpwood chips 7 % • 50 % of originated traffic was shipped to points in Canada • an additional 44 % was exported by rail to the U.S.
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 13 % • newsprint paper up 2 % • pulpwood chips down 45 % 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall traffic down 9 % • newsprint paper down 11 % • pulpwood chips down 39 %
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 16.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 11 % • common salt 3 % 	1991 - 13.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> • five commodities each terminated over 500,000 tonnes • pulpwood chips 7 % • common salt 5 %
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$545 million <ul style="list-style-type: none"> • newsprint paper • container traffic • pulpwood chips • lumber 	1991 - \$535 million <ul style="list-style-type: none"> • newsprint paper • container traffic • woodpulp • aluminum
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues down 2 % 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> • overall revenues down 10 %

Québec Originating Traffic
Annual Percentage Change



Atlantic Originating Traffic
Annual Percentage Change

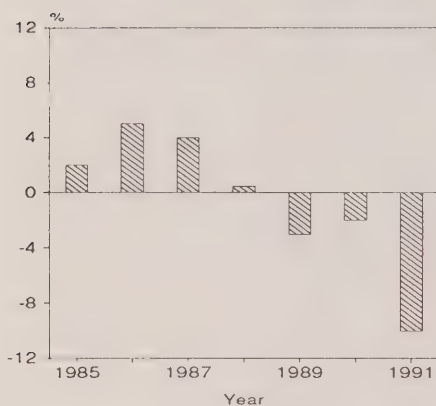
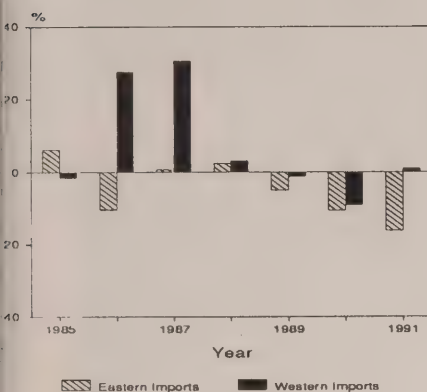


TABLE 4.3 (continued)

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
ATLANTIC CANADA	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 10.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> ● gypsum 41%; exported through Atlantic ports ● no potash in 1980 ● coal 6%; originated and terminated in Nova Scotia ● woodpulp 6%; 67% exported to the U.S. 	1991 - 9.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> ● gypsum 42%; exported through Atlantic ports ● potash 18%; also exported through Atlantic ports ● coal 10%; originated and terminated in Nova Scotia ● woodpulp 3%; 58% exported to the U.S.
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> ● overall traffic down 3% ● gypsum down 2% ● coal up 45% ● woodpulp down 46% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> ● overall traffic down 15% ● gypsum down 21% ● potash up 5% ● coal up 21% ● woodpulp down 33%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 6.1 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> ● coal 10% 	1991 - 4.4 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> ● coal 21%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$145 million <ul style="list-style-type: none"> ● woodpulp ● newsprint paper ● coal ● gypsum 	1991 - \$134 million <ul style="list-style-type: none"> ● potash ● coal ● woodpulp ● gypsum
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> ● overall revenues down 8% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> ● overall revenues down 21%

TABLE 4.3 (continued)

Import Traffic
Annual Percentage Change



TRAFFIC FLOWS BY REGION

EASTERN AND WESTERN IMPORTS (Tonnage) - Key Commodity Shares

1980	1991
Eastern Imports 1.7 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 81% of traffic was destined to Ontario and Québec container traffic 75% 	Eastern Imports 2.0 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 80% of the traffic was destined to Ontario and Québec container traffic 94%
Western Imports 1.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 50% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Québec container traffic 17% phosphate rock 67% 	Western Imports 2.2 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 76% of traffic, with the exception of phosphate rock, was destined to Ontario and Québec container traffic 49% phosphate rock 44%
1980-1991 Trend Eastern Imports <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 18% Western Imports <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 82% 	1988-1991 Trend Eastern Imports <ul style="list-style-type: none"> overall traffic down 29% Western Imports <ul style="list-style-type: none"> overall traffic down 10%

EASTERN AND WESTERN IMPORTS (Revenues) - Key Commodities

1984	1991
Eastern Imports \$97 million <ul style="list-style-type: none"> container traffic automobiles 	Eastern Imports \$79 million <ul style="list-style-type: none"> container traffic automobiles
Western Imports \$82 million <ul style="list-style-type: none"> container traffic automobiles phosphate rock 	Western Imports \$153 million <ul style="list-style-type: none"> automobiles container traffic phosphate rock
1984-1991 Trend Eastern Imports <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 18% Western Imports <ul style="list-style-type: none"> overall revenues up 87% 	1988-1991 Trend Eastern Imports <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 22% Western Imports <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 6%

TABLE 4.3 (continued)

TRAFFIC FLOWS BY REGION

EASTERN AND WESTERN EXPORTS (Tonnage) - Key Commodity Shares

1980

Eastern Ports 25.5 million tonnes

- wheat 54%
- gypsum 16%
- potash 1%

Western Ports 35.0 million tonnes

- coal 39%
- wheat 18%
- sulphur 15%

1991

Eastern Ports 23.7 million tonnes

- wheat 57%
- gypsum 17%
- potash 8%

Western Ports 63.3 million tonnes

- coal 49%
- wheat 21%
- sulphur 7%

1980-1991 Trend

Eastern Ports

- overall traffic down 7%

Western Ports

- overall traffic up 81%

1988-1991 Trend

Eastern Ports

- overall traffic up 2%

Western Ports

- overall traffic up 2%

EASTERN AND WESTERN EXPORTS (Revenues) - Key Commodities

1984

Eastern Ports \$489 million

- wheat
- barley
- container traffic

Western Ports \$1,119 million

- coal
- wheat
- sulphur
- potash
- barley

1991

Eastern Ports \$475 million

- wheat
- barley
- container traffic

Western Ports \$1,618 million

- coal
- wheat
- sulphur
- barley
- potash

1984-1991 Trend

Eastern Ports

- overall revenues down 3%

Western Ports

- overall revenues up 45%

1988-1991 Trend

Eastern Ports

- overall revenues up 9%

Western Ports

- overall revenues up 5%

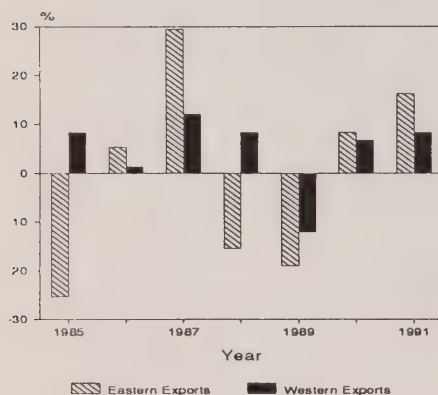
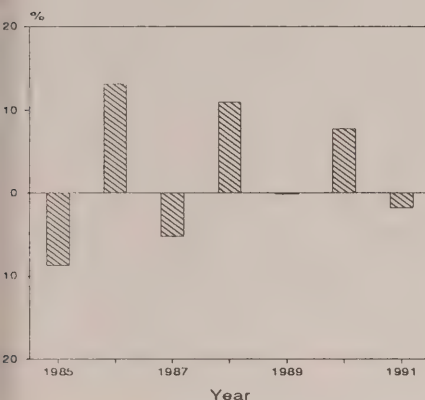
Export Traffic
Annual Percentage Change

TABLE 4.3 (continued)

U.S. Originating Traffic
Annual Percentage Change

TRAFFIC FLOWS BY REGION	
UNITED STATES	
Originated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 8.9 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 37% of traffic was destined to Ontario and Québec and 32% was re-exported to the U.S. by rail container traffic 5% groundwood printing and specialty paper 7% motor vehicle engines 9% 	1991 - 12.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> 48% of traffic was destined to Ontario and Québec and 29% was re-exported to the U.S. by rail container traffic 12% groundwood printing and specialty paper 6% motor vehicle engines 3%
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 43% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 6%
Terminated Traffic (Tonnage) - Key Commodity Shares	
1980 - 30.8 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> lumber 9% potash 20% newsprint paper 11% 	1991 35.6 million tonnes <ul style="list-style-type: none"> lumber 12% potash 11% newsprint paper 9%
1980-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 16% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall traffic up 7%
Originated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$273 million <ul style="list-style-type: none"> motor vehicle engines groundwood printing and specialty paper container traffic 	1991 - \$251 million <ul style="list-style-type: none"> container traffic motor vehicle engines groundwood printing and specialty paper
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 8% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 14%
Terminated Traffic (Revenues) - Key Commodities	
1984 - \$942 million <ul style="list-style-type: none"> lumber newsprint paper woodpulp potash sulphur 	1991 - \$972 million <ul style="list-style-type: none"> lumber woodpulp newsprint paper sulphur potash
1984-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues up 3% 	1988-1991 Trend <ul style="list-style-type: none"> overall revenues down 3%

Competition

Confidential Contracts

The use of confidential contracts increased significantly once again in 1991, as they continued to be popular with both shippers and railways.

Contract Filings

New contracts filed with the Agency were up by 30 per cent from 1990, with 5,086 contracts signed during the year. Of that number, CP Rail filed over 3,300 contract summaries, CN slightly under 1,500 and the remaining contracts were filed by the following carriers: Algoma Central, Burlington Northern, Consolidated Rail Corporation, CSX Transportation, Norfolk Southern (consisting of Norfolk and Western, and Southern Railway Company) and Wisconsin Central. These other carriers experienced a decline of nine per cent in contract filings in 1991, while the number of contracts filed by CP Rail grew by 36 per cent and by 30 per cent for CN. (Figure 4.10).

The number of confidential contracts filed yearly in Canada has grown at an annual rate of 61 per cent since 1988, the first year rail contracts became lawful. CP Rail has continued annually to increase its share of new contract filings, from slightly over 50 per cent in 1988 to 65 per cent in 1991. With CN's share remaining constant at around 30 per cent for all four years, the other carriers' share has fallen from 19 per cent in 1988 to only six per cent in 1991.

There was a further drop in the number of evergreen contracts in 1991 (i.e. contracts whose terms and conditions are automatically renewed beyond the nominal expiry date unless either party to the contract notifies the other). In 1991, only five per cent of all new contracts filed were evergreen, compared to eight per cent in 1990. These percentages are down significantly from 23 and 26 per cent experienced in 1988 and 1989, respectively. Virtually all railways filing contracts in 1991 had fewer evergreen clauses compared to those filed in 1990. The lower number of evergreens in 1990 and 1991 is partly explained by the responses to the shippers survey. Survey results showed that over three-quarters of the contracts which were renegotiated included changes to the original contracts, indicating an interest among shippers in not being bound by previous terms and conditions. Figure 4.11 illustrates that CN had the majority of evergreen contracts in 1990 and 1991. Even with the declining number of evergreens since 1988, CN still had such clauses in 12 per cent of its new 1991 contracts. CP Rail, on the other hand, had only two per cent of its 1991 contract filings with evergreen clauses.

Contract Durations

Those contracts which do not have automatic renewal clauses (i.e. evergreens) were analyzed for their length of duration. In 1991, the average contract length of new contracts fell slightly to 8.5 months from 9.0 months in 1990. When the length of amended 1990 contracts is also considered, the average duration becomes 11 months, an indication that amendments to contracts filed have been dealing, among other things, with the extension of the duration of the agreement. This was the third consecutive annual reduction in duration as shown in Figure 4.12. This trend towards shorter term contracts since 1988 might be the result of the demanding environment under which business was conducted. In such difficult

FIGURE 4.10
Number of Confidential Contract Summaries

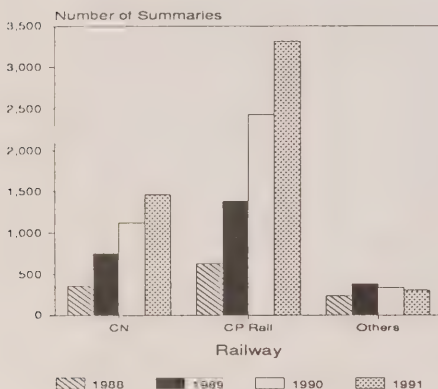


FIGURE 4.11
Confidential Contract Summaries with Evergreen Clause

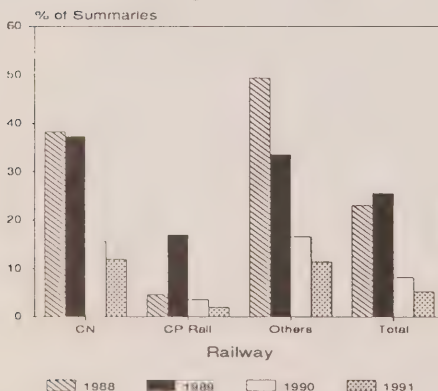
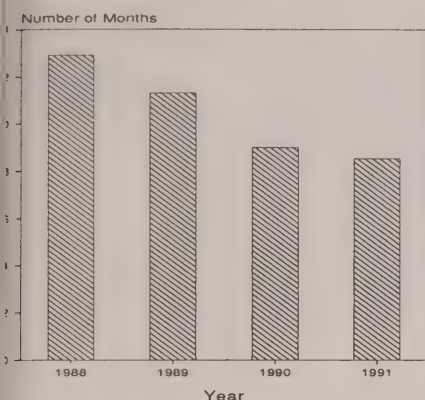


FIGURE 4.12
Average Duration of Confidential Contracts



Since 1988, there has been a trend towards shorter term contracts, perhaps reflecting harsher economic times.

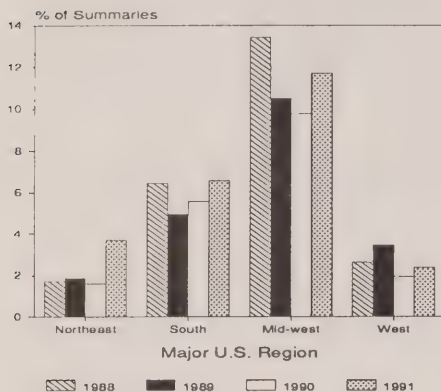
times, there has been some hesitation on the part of both carriers and shippers to enter into long-term commitments. In 1988, 77 per cent of all new contract summaries were signed for a period of one year or less. This share grew to 87 per cent in 1991. Further evidence of the reduction in contract length is shown by examining the number of contracts signed for six months or less. Over half of all new contracts signed in 1991 were for a period of six months or less, compared to one in four contracts in 1988.

Both CN's and CP Rail's average contract lengths have declined since 1988, except for a minor increase in CN's average duration in 1991. These decreases can be explained by the trend in contracts signed with a duration of six months or less. CN and CP Rail both experienced a growth in the share of their respective contracts signed for a period of one year or less. However, two-thirds of CP Rail contracts within this category were for a period of six months or less, compared to slightly over 40 per cent for CN. In fact, the slight upturn in CN's average duration in 1991 is explained by a shift from contracts of six months or less to one year contracts. CN's one year contracts more than doubled in 1991 relative to 1990, representing 37 per cent of all its new contracts filed. This is in comparison to 22 per cent in 1990. CN has consistently had a longer average contract length than CP Rail. The trend of the other carriers has moved in the opposite direction to that of CN and CP Rail. While the majority of their contracts were also signed for a period of one year or less, their percentage of contracts signed for periods exceeding one year grew from six per cent in 1988 to 18 per cent in 1990 and then fell to 11 per cent in 1991. It is worth noting that for all railways, in total, there was, on average, less than five per cent of 1991 contracts signed for a period exceeding two years.

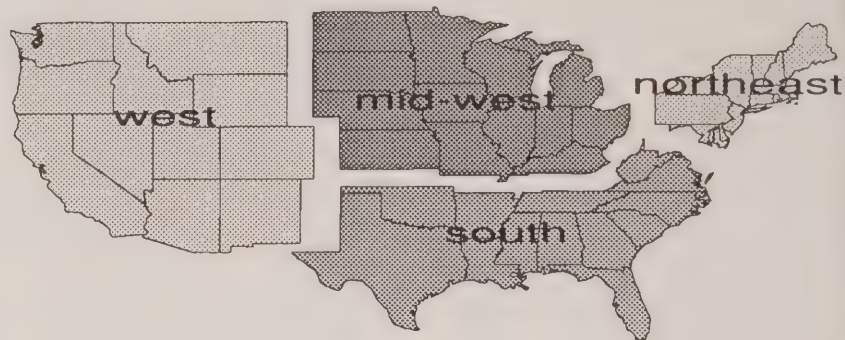
Confidential Contracts by Region

In terms of origins reported in confidential contract summaries, the regional distribution observed in 1991 revealed a gradual shift to a higher percentage of contracts with U.S. origins. Conversely, the percentage of contracts with Canadian origins fell from over 80 per cent in 1990 to 77 per cent of new contracts in 1991. Each region of Canada, with the exception of Manitoba and Québec, experienced a reduced share of contracts in 1991 relative to 1990. The percentage of contracts listing Québec as an origin has grown each year, from 13 per cent in 1988 to 17 per cent in 1991. Despite the growth in Québec's share and the reduction in the percentage of contracts with Ontario as an origin, Ontario still had the largest share of contracts at 28 per cent in 1991. To better understand U.S. originating rail traffic moving under confidential contracts, the U.S. has been divided into four broad regions as illustrated in the following map.

FIGURE 4.13
U.S. Origins Listed in Contract Summaries

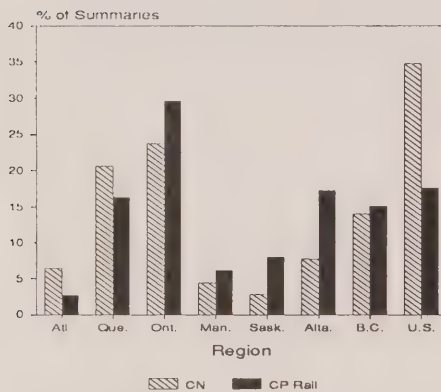


Major U.S. Regions



The increased share in contracts with U.S. origins has occurred in all four U.S. regions, as shown in Figure 4.13. The mid-west and south regions accounted for the majority of origins.

FIGURE 4.14
Origins Listed in CN and CP Rail
1991 Contract Summaries



While CN and CP Rail filed contracts showing origins in all regions of the country and the U.S., there were some important regional differences between them. Figure 4.14 depicts the percentages of 1991 contract summaries according to various regions of origin for CN and CP Rail, respectively. It is important to note that since many contracts list more than one origin, the sum of the origins exceeds the number of contracts.

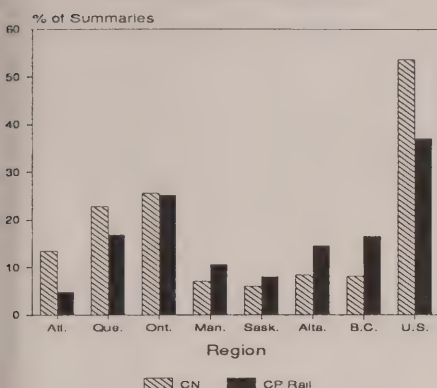
Atlantic Canada was cited more frequently as an origin in CN's confidential contracts than CP Rail's, a situation explained by the relative importance of their respective networks in the region. CN also had a greater proportion of contract summaries with Québec and U.S. regions in 1991 than CP Rail. In fact, CN listed U.S. origins in 35 per cent of its 1991 contracts. This was a higher percentage than for origins in any individual Canadian region. Comparatively, CP Rail had U.S. origins in only 18 per cent of its 1991 contracts. However, CP Rail had a higher percentage of contracts listing Ontario as an origin than CN. In 1991 there was a Canadian origin listed in the majority of contracts filed by all the other carriers, despite the fact that most of the contract summaries of these other carriers were filed by U.S. based railways. About 60 per cent of these contracts listing a Canadian origin identified Ontario.

Destinations in the United States have formed, since 1988, an increasing percentage of total destinations listed in contracts.

In terms of destinations listed in the confidential contract summaries, all regions of the country and the United States were more evenly represented than in terms of origins. For instance, central Canada appeared as a destination in only one-third of all 1991 contracts, compared to 40 per cent for origins. This is the third consecutive annual drop in the percentage of contracts listing central Canada as a destination. Conversely, a higher percentage of contracts listing U.S. destinations has occurred annually. Destinations in the United States were listed in 43 per cent of the 1991 summaries. Within the U.S., the mid-west and northeast regions have been ranked each year as the top two regions in terms of destinations, in contrast to the ranking in terms of origins, where each year the mid-west and south have been the top two. In 1991, the U.S. mid-west region was second only to Ontario in terms of the most frequently listed destination region.

As with origins, CN had a higher percentage of its contracts listing destinations in Atlantic Canada, Québec and the United States, as shown in Figure 4.15, than did CP Rail. CN had only 14 per cent of its 1991 contracts listing Atlantic Canada as a destination compared to over 20 per cent in each of the years 1988-1990. The

FIGURE 4.15
Destinations Listed in CN and CP Rail
1991 Contract Summaries



CN and CP Rail subsidiaries in the United States are participating in an increasing proportion of contracts filed by their Canadian parents.

Four commodities have accounted for over 60 per cent of all contracts: chemicals, pulp and paper, lumber and food.

proportion of CP Rail's contracts with destinations in the same region has declined annually from 11 per cent in 1988 to five per cent in 1991. In 1991, CN listed U.S. destinations in 54 per cent of its contracts, in contrast to Canadian destinations, which appeared in only 51 per cent of them. CP Rail continued to list western Canadian provinces as a destination much more frequently than CN. About one-third of CP Rail's 1991 contracts listed a western province, compared to less than 14 per cent for CN. Both railways, in terms of U.S. destinations, listed the mid-west and northeast regions most often. CN had an increase in the percentage of contracts listing these regions in 1991 relative to 1990, with CP Rail's percentage remaining constant.

Participating Carriers

The presence of the mid-west and northeast U.S. regions as destinations in CN and CP Rail contracts is not surprising given the locations of their U.S. subsidiaries and freer trade. Both railways have shown during the four year period a substantial increase in the number of contracts with participating carriers. A participating carrier is a railway which is involved with a portion of the overall movement that has been negotiated between the shipper and the principal carrier. CN and CP Rail had a participating carrier in only three out of every ten contracts filed in 1988. In 1991, three out every four CN contracts had at least one participating carrier, and the ratio was one out of every two for CP Rail. Although each of the major railways had, by 1991, about 100 different carriers listed within their respective contracts, a large number of participating carriers in contracts listed one of six railways. For CN, in 1991, in over 62 per cent of its contracts the participating carrier listed was one of the following six railways: Grand Trunk Western, Duluth, Winnipeg and Pacific, Consolidated Rail, CSX Transportation, Chicago and North Western, and Norfolk Southern. Similarly, CP Rail had 42 per cent of its 1991 contracts listing at least one of the following six carriers: Soo Line, Consolidated Rail, CSX Transportation, Delaware and Hudson, Burlington Northern, and Norfolk Southern. It is also noteworthy that the two Canadian Class I freight railways listed their U.S. subsidiaries as a participating carrier in a significant number of their contracts. CN's percentage of contracts listing its U.S. subsidiaries was 22 per cent in 1988 and this grew to 47 per cent in 1991. The Grand Trunk Western alone was listed in 29 per cent of CN's 1991 contracts. For CP Rail, its U.S. subsidiaries were reported in 29 per cent of its 1991 contracts, up from 14 per cent in 1988. The Soo Line appeared as a participating carrier in 25 per cent of CP Rail's 1991 contracts.

Commodities Carried Under Contract

Products from the chemical, pulp and paper, lumber and food industries represent the commodities most frequently listed in the confidential contract summaries in 1991. These have been the same top four commodities in each of the years since 1988. The share of contracts listing at least one of these four commodities has declined from 65 per cent in 1988 to about 60 per cent of all 1991 contracts. This drop resulted in reductions in the percentages of contracts listing chemicals, lumber and food. However, the share of pulp and paper contracts grew from nine per cent of the total in 1988 to 18 per cent in 1991. Four additional commodities which appeared in many contracts in 1991 have been listed in an increased proportion of contracts since 1988. The number of contracts covering primary metals products, miscellaneous mixed shipments, waste or scrap materials and transportation equipment has increased since 1988 at a faster rate than the number of total contracts. This partially explains the decline in the share of the top four commodities since 1988.

Lumber was the third most frequently listed commodity in the 1991 contracts and there were considerably more contracts for lumber originating out of British Columbia than for any other commodity/region combination. This was followed in order of importance by pulp and paper from Québec and Ontario, chemicals from Ontario and Alberta and food products from Ontario.

In terms of the destination most often cited by commodity, contracts listing chemicals destined to Ontario had the highest frequency. This was followed in order of importance by pulp and paper destined to the mid-west and northeast regions of the U.S. and chemicals, also destined to the mid-west.

In terms of origin-destination pairs for major commodities in the 1991 contracts, lumber from British Columbia to the mid-west region of the United States was listed most often. This was followed by B.C. lumber to Ontario (presumably to reload centres), Ontario and Québec pulp and paper to the U.S. mid-west and Québec pulp and paper to the northeast region of the U.S. Of lesser importance were contracts covering chemicals from the U.S. south to Ontario and from Saskatchewan to the U.S. mid-west. Various origins and destinations were well distributed among contracts listing food products.

With a few exceptions, contracts with the top four commodities listed in confidential contracts (chemicals, pulp and paper, lumber and food) had durations similar to those for all contracts. In 1991, the percentage of contracts with durations of six months or less decreased for three out of the four commodities, in contrast to the trend for all commodities, while the percentage of contracts with durations of six months or less increased from 29 to 49 per cent for contracts listing food. The opposite holds true for contract lengths greater than six months and up to one year. Here the percentage of contracts with this duration grew for chemicals, pulp and paper, and lumber, in keeping with the trend for all commodities, while this percentage declined for contracts listing food.

Shippers and Confidential Contracts

During 1991, shippers reported shipping an average of 70 per cent of their traffic under confidential contract.

The number of shippers with confidential contracts continued to grow during 1991, although at a reduced rate. Overall, some 64 per cent of rail users who responded to the Agency's survey of shippers reported having a contract. This proportion varied by size of the respondent. Among small rail users, i.e., those with estimated rail freight bills of under one million dollars, 31 per cent reported having confidential contracts; by comparison, 85 per cent of medium rail users, with rail freight bills between one and ten million dollars, indicated that they had contracts while 96 per cent of the largest rail users, those with rail freight bills exceeding ten million dollars, reported contracts.

Survey respondents were classified according to the type of industry they indicated their companies belonged to, with some reporting more than one industry. Of the 25 industry groups in the survey, confidential contracts were reported by shippers in 24 of them, the one exception being the primary textile and textile products industry. Industries with a relatively high proportion of respondents with contracts included the mining, quarrying and oil well industry, paper and allied products, chemical and chemical products and refined petroleum and coal products. Industries with a relatively low proportion included printing, publishing and allied industries, fabricated metal products, machinery and electrical and electronic products.

Among the shippers with confidential contracts, respondents reported that, on average, 70 per cent of their companies' traffic shipped on Canadian railways

moved under confidential contracts in 1991. This proportion varied from 56 per cent for small rail users to 80 per cent for the large ones, and was highest for respondents in the refined petroleum and coal products, the wood and the paper and allied products industries. About one in four respondents reported that the proportion of their traffic moving under contract was greater in 1991 than in 1990, with almost all of the others reporting that it was the same proportion in both years. Relatively twice as many large rail users as small rail users reported shipping a greater proportion under contract in 1991.

On an industry basis, increased proportions under contract were reported relatively more often by respondents in the plastic products, wood, refined petroleum and coal products and agricultural and related services industries. Shippers were also asked to indicate whether their total rail volumes moved in 1991 increased over 1990. It was ascertained that over half of the respondents who shipped a greater proportion of their traffic under contract in 1991, also increased their total rail volumes. This was in contrast to those who shipped the same proportion under contract, where less than one in five had increased rail volumes. Respondents who shipped over 90 per cent of their traffic under contract most commonly reported moving the same proportion in both years, which is to be expected, given their high level of contract use.

Almost two-thirds of shippers, from all regions of Canada, reported that confidential contracts had a positive impact on their company in 1991.

Shippers in all regions of Canada reported that confidential contracts had a positive impact on their company in 1991. Overall, some 62 per cent of respondents reported very positive or positive impacts, with the remaining shippers reporting no impact. A similar proportion of respondents, some 61 per cent, gave this assessment of confidential contracts in a separate survey of Atlantic Canada shippers carried out by the Atlantic Provinces Transportation Commission. A large shipper in the Québec forest industry stated in response to the shippers survey "Rate reductions or allowances of tariffs secure service and car supply". A medium-sized shipper in the public sector in Manitoba indicated that the railways were "More cooperative and willing to deal when content of contract is unavailable to competition". A small shipper of chemical products located in British Columbia, in referring to contracts, reported that a contract "Offers advantages for shippers and railways in doing business". Similar sentiments were expressed by many shippers of different sizes and in different regions. For respondents who actually had confidential contracts with Canadian railways, the proportion of positive responses was 71 per cent. The proportion of positive responses also increased with shipper size, with the highest proportion, 77 per cent, coming from the large shippers with confidential contracts. The railways as well have continued to be generally positive about the impact of the confidential contract provisions. In its submission to the Agency, CN stated "For our customers and CN, these remain by far the most important and positive provision in the new regime".

About two-thirds of the respondents reported that they had confidential contracts with Canadian railways that expired in 1991. Approximately 29 per cent of shippers who had contracts expiring in 1991 reported that they moved a greater proportion of their traffic under contract in 1991 than in 1990, compared to only 19 per cent of those who did not have contracts expiring. Since most of the expired contracts were renewed with changes, it may well be that these changes were sufficiently attractive to capture more of the shippers' traffic. Incidentally, six of the respondents who reported moving a smaller proportion of their traffic under contract had contracts expiring in 1991. All six renewed their contracts, five of them with changes.

Survey respondents were asked to rank the factors on which their companies placed the most emphasis in confidential contract negotiations with Canadian railways in 1991. Overall, respondents placed rate concessions first, rate escalation guarantees

Shippers continued to rank confidential contracts as their most important tool in achieving competitive terms and conditions.

and service guarantees tied for second and equipment guarantees a more distant fourth. These rankings were generally true regardless of shipper size, although the larger shippers gave higher average rankings to rate concessions and equipment guarantees than the smaller shippers. (Table 4.4)

With respect to achieving competitive terms and conditions for rail services, shippers gave top ranking to confidential contracts, even higher than access to other modes of transportation, which came in second place. Typical of the comments received by the Agency on this matter is the following from a medium-sized Québec shipper in the food products industry "[Confidential contracts are the] most important aspect of transport today". Considerably lower average rankings were given to interswitching, competitive line rates and joint rates. In general, this order of rankings did not change much with size of shipper, although small shippers ranked access to other modes of transportation somewhat ahead of confidential contracts. It was determined that shippers who ranked confidential contracts among the top three relied on rail service for carrying, on average, approximately 40 per cent of their total traffic. This proportion did not vary much regardless of which factor was examined, indicating that shippers' rankings were not influenced by the relative importance of rail in their total traffic.

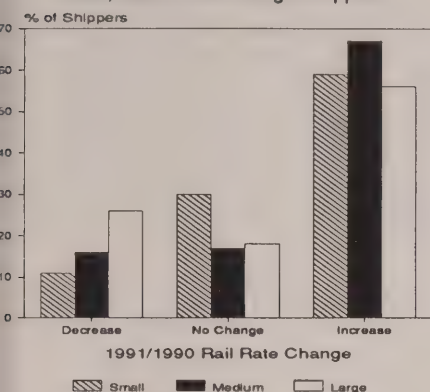
TABLE 4.4
Factors of Importance to Shippers in Confidential Contracts

Factor	Rank			
	1988	1989	1990	1991
Rate Concessions	1	1	1	1
Rate Escalation Guarantees	2	2	3	2
Service Guarantees	3	3	2	2
Equipment Guarantees	4	4	4	4
Demurrage Relief	5	5	5	5
Most Favoured Buyer Clauses	6	6	6	6
Extended Credit	7	7	7	7

Confidential contracts have been the great success story of the new transportation legislation, being looked upon favourably by carriers and shippers in all regions of the country. Already, by the end of 1988, the first year that confidential contracts were permitted in Canada, almost half of the rail shippers responding to the Agency's survey stated they had contracts with Canadian railways; by 1991, this proportion had risen to almost two-thirds. Not only did an increasing proportion of respondents indicate that they had contracts, they also indicated that they moved an increasingly larger share of their traffic under contract. This share has stabilized at around 70 per cent in recent years. While survey respondents have indicated that in each year about two-thirds of them have contracts expiring, almost all of them were able to renegotiate the expired contracts, most of them with changes. Shippers were also remarkably consistent over the past four years in terms of the factors on which they placed the most emphasis in negotiations for confidential contracts with Canadian railways. Rate concessions were always the most important, with service and rate escalation guarantees rating second or third position and all the other factors not changing in ranking. In recent years service guarantees as a factor have earned a higher average ranking than in 1988 and 1989.

Rate Levels

FIGURE 4.16
Rail Rate Changes Reported by
Small, Medium and Large Shippers



In 1991 shippers reported an unweighted average rate increase over 1990 of 1.2 per cent. Of course, not all shippers had the same rate experience. Three-fifths of the shippers reported higher rates, for an average increase of 3.3 per cent, one quarter reported no change in rates and the remaining one-sixth reported an average decrease in rates of 4.8 per cent. The average rate increase for small rail users was over three times higher than for large rail users, with a much greater proportion of the latter reporting rate decreases. (Figure 4.16) Respondents in the paper and allied products, wood and plastic products industries, two sectors affected by severe declines in their demand, reported rate increases below the all shipper average of 1.2 per cent, while respondents in the mining, quarrying and oil wells, food products and agricultural and related services industries were faced with above average increases. Survey results seem to confirm that rail rate setting continues, even under regulatory reform, to be dictated, when there is no competitive alternative, by the principle of "what the traffic will bear".

More than one-half the respondents to the survey indicated that they were in contract negotiations with Canadian railways in 1991. These negotiations often included rates among matters being discussed. Shippers under negotiation in 1991 reported an average increase in rates of under one per cent, compared to over 1.6 per cent for those who were not. Most of the benefits of rate negotiations went to the significant number of respondents who said they used the possibility of interswitching as a bargaining tool in their negotiations. This group of shippers, mainly medium and large companies, reported an average rail rate increase of just over one-tenth of one per cent.

Responses to the shippers survey show that, for many shippers who used both rail and truck, rate competition between the two modes existed in 1991. Shippers whose rail rates increased also had truck rates that increased and shippers whose rail rates decreased also had truck rates that decreased. Also, the more the rail rate increased or decreased, the more the truck rate increased or decreased. Shippers who reported no change in their rail rates reported a minimal change in their truck rates. Truckload rates, however, increased on average much less than rail rates, 0.7 per cent for extra-provincial domestic compared to 1.2 per cent for rail. This spread between the truck and rail rate increases is very significant for small and medium rail users but disappears for the largest rail users. It could be that competition within the trucking industry is keeping rates down for the small to medium shippers and that competition between rail and truck is effective mainly for larger shippers.

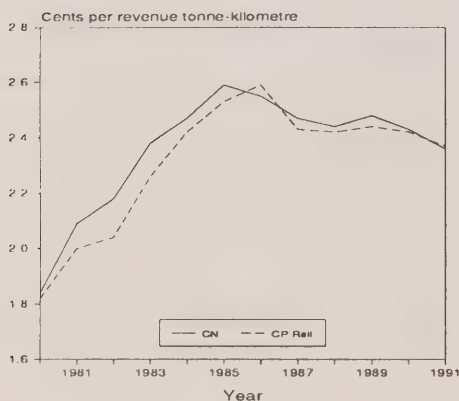
*For many large shippers,
competition between rail
and truck helped keep their
rates down.*

When faced with a general commodity rail rate increase in 1991, the most commonly reported responses among shippers were to absorb the increase or to negotiate a reduction. Shippers who negotiated a reduction reported an average rate increase of only 0.2 per cent while those who absorbed the increase reported an average rate increase of 2.7 per cent. Even the largest rail users who said they absorbed the increase had an average rate increase of 1.8 per cent. A number of shippers reported that they switched to another mode of transport when faced with a general commodity rail rate increase. However, survey data show that more of the shippers who gave this response shifted some of their traffic to the rail mode from other modes than from rail to other, indicating that for these shippers the railways were competing with other modes to retain their traffic.

Another factor of benefit to shippers was confidential contracts. Those with contracts reported average rail rate increases that were less than half of those without contracts. It is interesting to note that these lower rate increases were available to shippers regardless of the proportion of their company's Canadian

Shippers with confidential contracts reported much smaller rate increases than those without contracts.

FIGURE 4.17
Freight Revenue CN and CP Rail



1991: Preliminary figures

The average freight revenue per revenue tonne-kilometre for Canada's major railways declined for the second year in a row.

railway traffic moved under contract. On the other hand, respondents who increased, the proportion of their company's traffic moving under contract, from 1990 to 1991, reported rate increases only half as large as those who shipped the same proportion in both years. It appears that the railways are willing to give rate concessions in return for volume. Furthermore, respondents who had confidential contracts that expired in 1991, and who subsequently renewed the contracts with no change in the terms and conditions, reported rate increases somewhat higher than those who renewed their contracts with changes, but that were still considerably lower than those whose contracts did not expire at all in 1991. This leads one to believe that rate related conditions in contracts are reexamined very carefully in the renegotiation of contracts by carriers.

A large majority of respondents with confidential contracts reported that their contract rates were lower than published tariff rates. This was particularly the case for the largest shippers and for shippers in the food products, paper and allied products, and refined petroleum and coal products industries. Many of the shippers in these industries, however, found their contract rates increasing from 1990 to 1991. The minority of respondents, who said that their confidential contract rates were no different or higher than published rates, moved about 61 per cent of their company's Canadian railway traffic under contract in 1991, compared to 72 per cent for those who said that their contract rates were lower. Overall, some 46 per cent of respondents said that their contract rates were higher in 1991 than in 1990, and 26 per cent said that they were lower. For rail rates in general, 58 per cent said their rates were higher in 1991 and 16 per cent lower, confirming again the rates benefits obtainable under confidential contracts. It was also determined that relatively more of the respondents who obtained lower contract rates in 1991 shipped a greater proportion of their traffic under contract in 1991 than those respondents whose rates were no different or higher. On the other hand, there was not much difference in the average percentage of traffic under contract in 1991 among shippers regardless of their contract rate change experience.

In responding to the shippers survey questions on rates, shippers have been reporting on their experience in moving their own companies' goods. From the railways' perspective, the amount of revenue from carrying goods is dependent not only on the general level of rates but also on the overall traffic mix. If the railways were to carry a smaller proportion of high-rated commodities, that would tend to lower the average revenue from the carriage of goods. One standard method of comparing railway average revenues is to show the average freight revenue per revenue tonne-kilometre. In 1991, for the second consecutive year, the average freight revenue per revenue tonne-kilometre reported by CN and CP Rail has declined. (Figure 4.17) As previously mentioned in the traffic section, relatively high-rated manufactured goods, many of which move in intermodal traffic, accounted for a smaller percentage of railway total traffic in 1991. Furthermore, the average length of haul increased by 2.6 per cent in 1991, and rail rates per kilometre generally taper off with distance.

Shippers have reported rate increases under the new legislation that have been under the general rate of inflation. In fact, in year one of the reform, 1988, when the railways were busily signing up many shippers under confidential contracts, the unweighted average rate change from 1987 was a decrease. Since then the average year to year change has been an increase of between 1.0 and 1.3 per cent. In each of the years since 1988 shippers have been asked to indicate their reaction if a Canadian railway implemented a general commodity increase. Respondents have consistently chosen "successfully negotiated a reduction in the increase" and "absorbed the increase" as either first or second most popular response. Users of truckload services were asked the same question with respect to truck rates and their responses certainly indicated a difference in practical options from those available

to rail users. From 1988 to 1991, between 25 and 33 per cent of the respondents indicated they switched their traffic to another trucking firm in the event of a truckload rate increase, in sharp contrast to the three to six per cent of rail shippers who switched to another railway. In fact, far more of the rail shippers, from 12 to 19 per cent, switched to another mode, compared to only three to five per cent of truckload shippers. (Table 4.5)

TABLE 4.5
Shippers' Response to Proposed Rate Increase by Carrier

	Percentage of Respondents			
	1988	Rail 1989	1990	1991
Absorb Increase	25	31	34	39
Negotiate Reduction	36	31	35	38
Intra-Modal Carrier Switch	6	3	3	4
Inter-Modal Carrier Switch	15	13	12	19
	Truckload			
	1988	1989	1990	1991
Absorb Increase	18	23	33	24
Negotiate Reduction	52	49	50	56
Intra-Modal Carrier Switch	25	32	31	33
Inter-Modal Carrier Switch	3	3	5	4

Confidential contracts have from the beginning offered rate concessions to the shippers who had them, with each year the large majority of respondents reporting contract rates lower than published tariff rates. In terms of year to year changes among contract rates, the pattern of shipper responses has been very stable over the past three years, i.e., about 26 per cent reporting a decrease compared to the previous year, about 30 per cent reporting no change in rates and about 44 per cent reporting an increase in their contract rates. It is notable that this pattern has held in spite of the impact of the economic recession on many shippers.

Competitive Access and Dispute Resolution

Interswitching

Under the interswitching provisions in the *NTA, 1987*, where the point of origin of a movement of traffic is within a radius of 30 kilometres of an interchange, a shipper located on one railway can have its traffic interchanged, under maximum rates prescribed by the Agency, to another railway for the line-haul. Similar provisions apply with respect to terminating traffic.

Based on survey responses, about 50 per cent of all shipper facilities served by rail in Canada are within interswitching limits of another railway.

Responses to the shippers survey questions on interswitching were received from shippers in each of the eight provinces served by rail. Based on unweighted averages for the eight provinces, half of the shippers have facilities served by one railway and within interswitching limits of another railway, one-fourth of the shippers have facilities served by one railway and beyond interswitching limits of any other railway and the remaining shippers have facilities with direct access to two or more railways. It should be noted that many shippers reported having facilities in more than one province. The provinces with the highest proportion of respondents having facilities within interswitching limits are Ontario, Manitoba and Québec, with approximately two-thirds reporting facilities within interswitching limits, and the provinces with the lowest proportion are New Brunswick and Nova Scotia, with approximately one-fourth reporting facilities within interswitching limits.

When shippers were asked to assess the impact on their company in 1991 of the interswitching provisions, the responses generally reflected the above distribution of facilities within interswitching limits. The provinces with the highest proportion of shippers reporting no impact were Nova Scotia and New Brunswick, where there were relatively few facilities within interswitching limits, and the ones with the lowest proportion reporting no impact were Ontario and Québec, where relatively more facilities are within the limits.

Shippers who used the possibility of interswitching in their negotiations with the railways reported obtaining significant rate concessions.

In each of the eight provinces served by rail, there were shippers who had cars interswitched in 1991. Almost half, some 45 per cent, said they used interswitching primarily in order to obtain more competitive terms and conditions while 38 per cent said they used it to obtain better routing. Only in Nova Scotia and Manitoba did more shippers cite better routing as the primary reason. When the results were analyzed by size of rail user, it was found that small users more frequently gave obtaining better routing as a reason for having cars interswitched while large users more frequently indicated that obtaining more competitive terms and conditions was their primary reason. Among those who indicated the latter reason, the proportion of shippers who reported a rate decrease in 1991 was three times higher than among those who gave better routing as a reason.

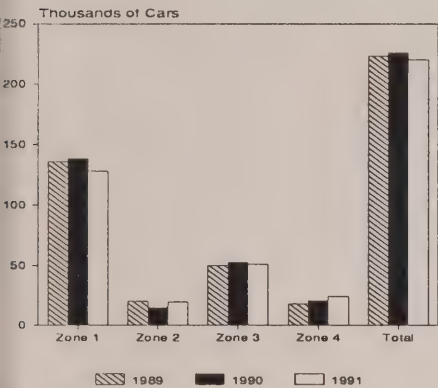
In addition to using interswitching for the above-mentioned reasons, many shippers reported that they used the possibility of interswitching as a bargaining tool in their negotiations with Canadian railways in 1991. While 25 per cent of small rail shippers reported using interswitching this way, the proportion rises to 38 per cent for medium shippers and to 58 per cent for large ones. As was noted above in the discussion of rate levels, there were significant rate concessions reported by shippers who used the interswitching provisions in their negotiations.

Some 32 per cent of respondents to the survey indicated that the interswitching provisions had a positive or very positive impact on their firms in 1991, in contrast to only four per cent who gave negative assessments. Aside from the Atlantic provinces, where opportunities for interswitching are restricted due to CP Rail's limited rail operations in that region, this level of positive assessment was given by shippers in all regions and, furthermore, this level of positive assessment was consistent across all sizes of rail users. Typical of this attitude is the following comment from a small manufacturer "[Interswitching] has dramatically improved transportation and competitiveness."

Over half of all interswitching conducted by Canada's major railways takes place at Vancouver and Thunder Bay and involves bulk and containerized commodities.

Four zones based on distance have been established by the Agency for the purpose of setting maximum rates. Zone 1 covers distances up to 6.4 kilometres and is equivalent to the four-mile limit in effect before 1988; Zone 2 covers distances from over 6.4 kilometres to 10 kilometres; Zone 3 from over 10 kilometres to 20 kilometres; and Zone 4 from over 20 kilometres to 30 kilometres. In 1991 the number of cars interswitched by CN and CP Rail for all other railways in Canada declined by about two per cent in comparison with 1990. Most of the decline occurred in Zone 1, which accounted for about 57 per cent of total interswitching and, to a lesser extent, in Zone 3, which accounted for about 23 per cent of interswitching. The number of cars interswitched in Zones 2 and 4 increased substantially in 1991. About one-third of all interswitching activity was composed of the handling of bulk and containerized commodities at Vancouver, mostly in Zones 3 and 1, and another 20 per cent involved the exchange of grain cars for delivery to terminals in Thunder Bay, almost all of it in Zone 1. Many of these movements were governed by special agreements on charges between CN and CP Rail.

FIGURE 4.18
Interswitching by Zone CN and CP Rail



1991: Preliminary figures

Shippers and carriers have had four years to adjust to the new interswitching provisions. Figure 4.18 shows interswitching data for the past three years. (Data for earlier years are not available on a comparable basis and data for 1991 are preliminary.) The data indicate that about 40 per cent of interswitching activity has taken place in the expanded interswitching limits of Zones 2 to 4, although it is not possible to identify with precision from the data how much of this was activity under ongoing special agreements between the railways and how much was new activity generated by the legislation. Certainly, comments received from both shippers and carriers indicate that there has been an increase in competition between CN and CP Rail as a result of the new interswitching provisions and that many shippers have been using the possibility of interswitching as a bargaining tool. Shippers who have had cars interswitched generally did so to obtain either a better routing for their traffic or more competitive terms and conditions, with more of the latter during the last two years of economic recession.

Both CN and CP Rail, in their submissions to the Agency on the operation of the *NTA, 1987*, have expressed serious reservations about certain aspects of the interswitching regulations. Major concerns have been raised about the regulations being applied to interswitching movements between Canadian and U.S. railways, thus conferring, it is claimed, undue bargaining power on U.S. rail competitors, about the Agency's interpretation of the provisions permitting extension of interswitching beyond the 30-kilometre limit. Concerns have also been raised about the principle of regulated interswitching rates based on system-wide average costs instead of market-based rates.

Competitive Line Rates

Since the *NTA, 1987* came into effect, any shipper who is local to one railway and beyond interswitching limits, can ask its local railway to establish a competitive line rate (CLR) for moving its goods between the point of origin or destination of the traffic and the nearest interchange with a connecting railway. To do so, the shipper must already have reached an agreement on rates and other conditions with the connecting railway. If the shipper and the local railway cannot agree on the CLR, the shipper can ask the Agency to determine the CLR according to legislated guidelines. CLRs were created in order to maintain the balance of power between captive shippers and railways in a deregulated environment.

Shippers support competitive line rates as a bargaining tool while carriers oppose them for a variety of reasons, including the power they give to shippers.

The Agency, in the first four years under the new legislation, has received, in essence, only two applications for competitive line rates. One was an application from CSP Foods Limited, in 1989, for the movement of canola oil. The other, made initially in 1988 and repeated each year since, was from Alberta Gas Chemicals Limited for the movement of methanol. In both applications the connecting carrier was a United States railway; neither CN nor CP Rail has been involved as a connecting railway in CLR applications to the Agency. Of the 293 rail users who responded to the shippers survey, only 15 indicated that they had even undertaken negotiations with connecting railways with the objective of having CLRs established with their local railways. For the majority of shippers, it seems, the greatest value of the CLR provisions lies in their use as a bargaining tool. The following opinion was expressed in response to the shippers survey by a large shipper in the lumber industry "CLRs provide backdrop for negotiations and as such are critical to maintaining balance between shippers and carriers". A number of other shippers made similar comments (e.g., a medium-sized public utility shipper commented that a CLR "Allows the shipper to negotiate with a competitive edge"). A small Ontario electronics manufacturer phrased it this way" "...they were available should an impasse occur with our negotiations". Overall, some 18 per cent of respondents to the survey reported that competitive line rates had a positive or very positive impact on their company, with the highest positive assessment in Alberta and the lowest in the Atlantic Provinces, Manitoba and Saskatchewan.

The railways have consistently opposed the competitive access provisions in the legislation. Among the reasons given for their opposition, they have claimed that these provisions give undue bargaining power to shippers, resulting in rates so low that they threaten railway viability, that a railway's investments could be appropriated by its competitors, resulting in a disincentive to invest, and that U.S. carriers can use the CLR provisions to skim off traffic originating in Canada, resulting in a loss of Canadian jobs and tax revenues. The railways have received support in their opposition from the Halifax-Dartmouth Port Development Commission. In their brief to the Agency respecting the 1991 Annual Review, the Commission commented: "Inadvertently, competitive access provisions have benefitted U.S. rail carriers by allowing them access to inland rail terminals in central Canada. It is questionable whether competitive access provisions should be maintained for U.S. rail carriers when no parallel legislation exists in the U.S. for Canadian railways".

Dispute Resolution Provisions

The NTA, 1987 contains a number of provisions, namely mediation, final offer arbitration and public investigations, meant to be used in the event that shippers and carriers are unable to reach agreement on the terms and conditions for the transport of goods. Continuing the pattern established in previous years, little use was made of these provisions during 1991, indicating that shippers and carriers are generally able to reach agreement without the involvement of the Agency. As one medium-sized Ontario rail user stated "[Carriers and shippers] should work out differences on their own. Methods of [dispute] resolution should be a last resort." In spite of the fact that these provisions are rarely used, most of the comments received from shippers support their retention in the legislation on the grounds that they are an "integral part of deregulation" (petroleum industry shipper) and that their availability "ensures a degree of moderation on both sides" (forest products industry shipper). Survey results indicate that the dispute resolution provisions are looked upon most favourably by respondents in the following groups: companies whose rail freight bill in 1991 exceeded one million dollars, companies that relied on rail for carrying over 70 per cent of their traffic and companies with shipments originating in Alberta and British Columbia.

Access to Rail Infrastructure

Much has been written about the costs of transportation infrastructure and about how the incidence of these costs differs between the rail and other modes. One suggestion that has been made for alleviating the railways of any burdens caused by having to own and maintain their own rights-of-way is to have the use of those rights-of-way shared with other rail operators. This could involve institutional changes ranging from relatively minor ones such as increased running rights to such major ones as the complete separation of ownership of track and carriage.

In Europe this idea has been given some impetus recently. On 29 July 1991, the Council of the European Communities issued a Directive providing for a separation, for accounting purposes, between the supplying of transport services and the management of the railway infrastructure. With this Directive, any public or private railway undertaking offering freight and/or passenger service shall be given access to the railway infrastructure on a non-discriminatory basis. This Directive is to be implemented in national laws, regulations and administrative provisions by 1 January 1993.

A Summary of the Competitive Environment in Rail Services

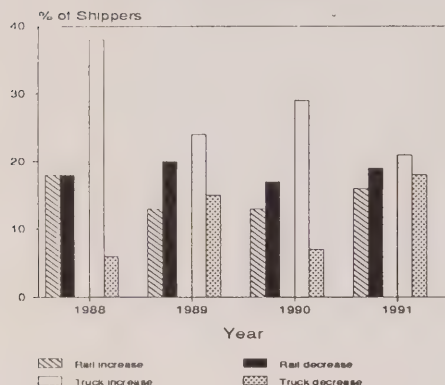
The provisions of the *NTA, 1987* are designed to promote competition between railways and between modes. Shippers are generally positive about the impact of these provisions on their operations and count confidential contracts and competitive access among the most important factors in achieving competitive terms and conditions in rail services. Many shippers have also asserted that the provisions of the new legislation are most effective when considered all together as a package. A major chemical producer in western Canada stated "*NTA, 1987* provided shippers with competitive railway access, individually negotiated private versus published freight rates, and dispute resolution procedures. It is imperative that we maintain these access and competitive provisions after the scheduled five year review in 1992. These provisions are extremely important when competing against imports/exports (foreign competition)."

The effects of the economic recession were certainly felt in the area of the competitive transportation environment during 1991. The responses to the shippers survey indicated that in 1991, for the first time, more respondents reported a decrease in total freight volumes than an increase. Considerably more of the larger shippers than the smaller shippers reported a decrease in volumes shipped. Sectors that appear to have been particularly hard hit by the recession include the wood, paper, plastics and chemical industries, which had a disproportionately large number of firms reporting decreases in total volumes. Rail was the only mode where more shippers reported a decrease in modal volumes than an increase. For all other modes, especially intermodal, more respondents reported an increase in modal volumes than a decrease.

Shippers who reported a decrease in their 1991 rail volumes were evenly distributed among small, medium and large rail users and many of them were in the forest products, chemical, food and plastics industries. It is worth noting, however, that many rail users also reported increases in their rail volumes and these also were distributed fairly evenly by size. The survey data, reflecting the dynamics of the

The recession affected many shippers as more of them reported decreased than increased traffic volumes in 1991.

FIGURE 4.19
Shippers' Reporting Changes in
Traffic Volumes



Most shippers indicated that Canadian railways were interested in competing against each other in 1991.

marketplace show, surprisingly, that more rail users also reported a decrease in their 1991 truck volumes than an increase. Among respondents who changed their modal volumes in 1991, rail users had total freight bills from 40 to 50 per cent larger than truck users, reflecting the different shipper size characteristics of the modal markets. For both modes, respondents who decreased their volumes in 1991 had larger total freight bills than those who increased their volumes.

Responses to the shippers survey since 1988 have reflected the deteriorating economic situation. Each year has seen a lower proportion of respondents reporting an increase in volumes shipped over the previous year and a higher proportion reporting a decrease until, in 1991, there were more decreases than increases. When the data are examined on a modal basis, there is more variation to be observed. Rail has had from 13 to 18 per cent of respondents reporting increased volumes and from 17 to 20 per cent reporting decreased volumes, with 1989 being the worst year. The corresponding figures for the truck mode are: increases, from 21 to 38 per cent and decreases, from 6 to 18 per cent, with 1991 definitely being the worst year. (Figure 4.19)

A significantly greater number of shippers reported that they had shifted traffic in 1991 from truck to rail carload or to rail intermodal (trailers or containers on flat car) than was reported for the opposite shift (90 vs 66 shippers). Over 80 per cent of those who shifted from truck to rail cited rates as the primary reason for the shift, compared to only 44 per cent of those who shifted from rail to truck. The latter, in reporting the primary reason for changing modes, mentioned changes in market conditions as often as rates. Industries where more shippers reported moving from truck to rail than from rail to truck include plastic products and wood for carload and fabricated metal products, wholesale trade and retail trade for rail intermodal. The opposite situation prevailed in the following industries: refined petroleum and coal products and agricultural and related services. Among the respondents who reported rail and truck traffic shifts to the other mode, 30 per cent had truckload (domestic) rate increases and 21 per cent had rate decreases, compared to 41 and 17 per cent respectively for all shippers in the survey. This may be due to the influence of rail competition on truck rates for these groups of shippers. It was also determined that, among the respondents who shifted traffic from truck to rail in 1991, much higher than average proportions reported overall improvements in Canadian railway service (56 per cent against 37 per cent for all respondents) and overall deteriorations in for-hire truckload services (16 per cent against 8 per cent for all respondents), indicating that service factors, as well as rates, played a role in these shifts.

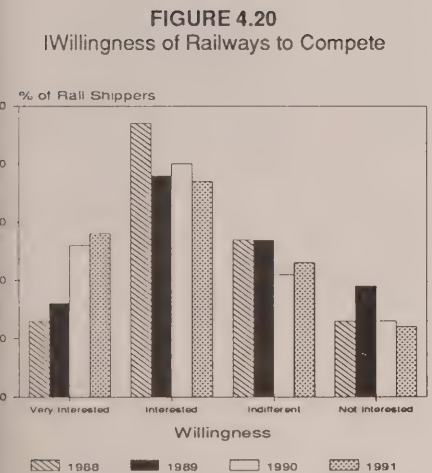
Greater competition between railways in Canada was also one of the objectives of the new legislation. Some two-thirds of respondents to the survey indicated that Canadian railways were interested in competing against each other in 1991, and almost 30 per cent said they were more interested in 1991 than in 1990. These results did not vary much by size of rail user. Respondents in the petroleum and chemical industries gave particularly favourable assessments of the willingness of Canadian railways to compete with each other while unusually unfavourable assessments were given by respondents in the food products industry. Among shippers who used the possibility of interswitching as a bargaining tool in their negotiations with Canadian railways in 1991, almost 77 per cent reported that the railways were interested in competing against each other. This proportion rises to 83 per cent among those respondents who actually had cars interswitched in order to obtain more competitive terms and conditions. These data indicate that shippers who used interswitching, either as a bargaining tool or to move cars, were generally impressed with the Canadian railways' willingness to compete against each other. When responses for those who had confidential contracts were compared to responses for those who did not have contracts, it was concluded that a much higher

The number of shippers who reported shifting traffic from truck to rail TOFC services almost doubled from 1989 to 1991.

percentage of the former thought Canadian railways were interested in competing against each other. Again, it appears that those who used the pro-competitive provisions of the legislation looked favourably on rail intra-modal competition. When it comes to rate changes, it was determined, not unexpectedly, that shippers who thought the railways indifferent or not interested in competing against each other reported rate increases twice as high as those who thought the railways were interested.

For the past three years the Agency has been collecting data from shippers on traffic shifts between modes. The data support the contention that there is competition in the transportation marketplace between trucking companies and railway companies, and that railways are closing the gap separating them from trucks in the eyes of many shippers. Each year about 45 shippers have reported that they shifted some traffic from truck to rail carload, with an increasing number giving rates as the primary reason for the shift. Whether shippers are more price conscious because of the recession or whether railways are more price competitive with trucks is not possible to determine from the data. Meanwhile, the number of respondents reporting having shifted traffic from rail carload to truck has been steadily declining from 76 in 1989 to 47 in 1991, with rates playing a minor role among reasons for the shifts. However, it is in the area of competition between truck and rail trailer on flat car (TOFC) services that the most dramatic shifts have occurred. The number of respondents who reported shifting traffic from truck to TOFC increased from 20 in 1989 to 37 in 1991, while the number who shifted from TOFC to truck has declined from 32 to 11 over the same period. The railway encouragement of and investments in intermodalism appear to be effective. Rail efforts to promote domestic container on flat car (COFC) services, as far as respondents to the shippers survey are concerned, do not appear to be particularly successful in attracting traffic from truck. From 1989 to 1991, only 34 shippers in total reported shifting traffic from truck to COFC and only 28 from COFC to truck.

In 1988 about 60 per cent of shippers reported in the survey that they considered Canadian railways to be interested in competing against each other. This proportion declined in 1989 but for the past two years has been close to two-thirds. (Figure 4.20) Nearly 30 per cent of respondents in each of the past two years have also expressed the opinion that Canadian railways were more willing to compete against each other than during the previous year.



Taxation Changes Affecting Railways

The federal government in December announced refinements to the tax system affecting the transportation sector and a special temporary program providing immediate cash-flow benefits in exchange for reduced income tax deductions in the future.

There are two measures having a direct impact on the railway industry:

- A two-year loss offset program offering partial rebate of federal excise tax on diesel fuel in exchange for a reduction in the losses the railways would otherwise use to reduce future income taxes.
- Effective for acquisitions after December 6, 1991, the Capital Cost Allowance rate was increased from seven to 10 per cent for railway cars and from four to 10 per cent for track and grading, traffic control and signalling equipment, bridges, culverts, tunnels and trestles which are ancillary to railway track. These adjustments were made to better reflect actual depreciation experience.

Since the new legislation came into effect, both CN and CP Rail, in public statements and in submissions to the Agency, have advanced the view that the amount of competition in the transportation marketplace, under the present regulatory and policy environments, is such as to threaten the ongoing viability of Canada's railways. Among the regulatory and policy deficiencies which they claim have brought about this situation, they mention the following: the trucking mode not paying its full share of the cost of public highways and, as well, benefitting from diesel fuel taxes paid by the railways; the competitive access provisions of the legislation, said to have resulted in a significant drop in railway rates compared to inflation and to loss of traffic to U.S. railways; the Agency guidelines on apportionment of costs for grade separation projects which, say the railways, favour road traffic; the more onerous taxation regime imposed on Canadian railways compared to U.S. ones, primarily in the areas of income, property and fuel taxes and depreciation rates; and, lastly, the complexity of the process to abandon or sell part of the railway line. The railways have called for the elimination of the alleged inequities and the implementation of a comprehensive national freight transportation policy that would allow the policy declaration in section 3 of the *NTA, 1987* to be truly effective.

Service

The proportion of shippers reporting improved Canadian rail service increased in 1991.

Thirty-six per cent of respondents to the shippers survey indicated an improvement in the overall level of service their company received from Canadian railways in 1991. This represents a significant increase over the number reporting improved service in 1990. While there were shippers reporting improvements in all size categories, the proportion reporting improved service increased directly with size of rail user. In the following industry groups there were above average numbers of shippers reporting improved railway service: mining and oil wells, plastic products, wood, petroleum and coal products and wholesale trade. Deterioration in railway service, reported by 15 per cent of shippers overall, was notable in such industries as food products and miscellaneous manufacturing. Respondents who had confidential contracts in 1991 gave a more favourable assessment of changes in railway service than those who did not have contracts, and this was even more true for those shippers who increased the proportion of their traffic moving under contract. Nevertheless, even those shippers who reduced the proportion of their traffic under contract gave an above average assessment of changes in railway service.

The proportion of shippers indicating an improvement in the overall level of service received from for-hire trucks in 1991 was 37 per cent, about the same as for rail. However, the proportion reporting a deterioration in truck service was only eight per cent, in contrast to 15 per cent for rail. It was determined that 16 per cent of the respondents who shifted traffic from truck to rail reported a deterioration in trucking service and that 55 per cent of those who shifted traffic from rail to truck reported an improvement in year-over-year truck service. It is clear from the data, however, that more than service quality enters into shippers' modal choice decisions. Of the 75 largest rail users responding to the survey, 42 reported improved railway service and 24 improved truckload service in 1991. Yet, of the group of 42, 15 reported having shifted some traffic away from rail to other modes, mainly truck. These shifts were primarily due to changes in market conditions. Not surprisingly, shippers' perceptions of changes in railway service were coloured by their freight rate experience in 1991 - those who indicated a deterioration in rail service reported an average rate increase some five times higher than those who indicated an improvement in rail service.

As in previous years, shippers were asked to evaluate the following twelve factors in connection with the service they received from Canadian railways in 1991: carrier cooperation; car tracing; claims handling; equipment condition; equipment supply; liability coverage; product care; service reliability; switching service; transit time; efficiency of service; and overall quality of service. Although there was a considerable variation among the evaluations given by the shippers to each factor, on average, 51 per cent of the shippers said the railways provided good or very good service for these factors, 39 per cent indicated that the service levels were acceptable and 10 per cent reported that the service was poor or very poor. It was noted that larger shippers were more generous in their evaluations of the service factors. Carrier cooperation and car tracing were the two factors with the highest percentages of shippers (65 and 63 per cent respectively) giving positive evaluations and claims handling and switching service were the two lowest (respectively, 38 and 42 per cent). These evaluations were generally consistent across all size of shipper, except that overall quality of service was second highest for the largest shippers. An analysis was done of the factor evaluations of the 15 per cent of respondents who reported a deterioration in rail service in 1991 compared to 1990. For these shippers, the lowest ratings were given to overall efficiency of service, switching service, transit time and service reliability.

FIGURE 4.21
Shippers' Rating of Overall
Quality of Service

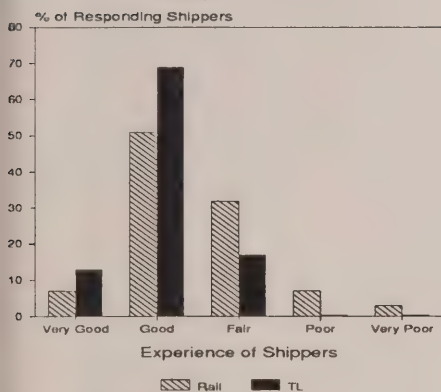
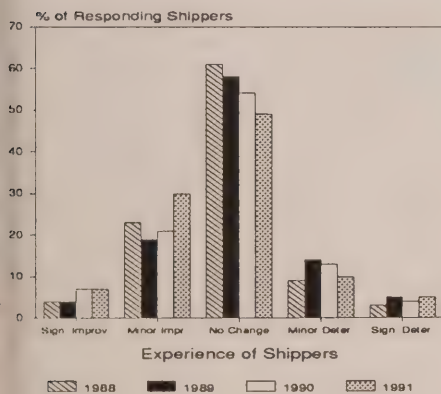


FIGURE 4.22
Overall Change in Rail Services Reported



Shippers were also asked to evaluate twelve similar factors in connection with the service they received from for-hire trucking companies in 1991. The responses of those shippers who used both rail and truck in 1991 were tabulated and compared to the responses with respect to rail service factors. On average, 79 per cent of the rail users indicated that trucks provided good or very good service for the 12 factors. The corresponding figure for rail was 51 per cent, and for each of the 11 factors where comparisons were possible the proportion of good and very good evaluations was lower for rail than for truck. Unlike the evaluations for rail, large shippers did not differ from small shippers in their average assessments of the various factors for truck. The factor with the greatest difference in evaluations between truck and rail service was transit time, and this was so for small, medium and large shippers. For small shippers the quality of liability coverage was also very different between the two modes, while for medium and large shippers differences in equipment condition were of greater significance. The factor with the smallest difference in evaluations was car (shipment) tracing. In fact, medium and large rail users, in this case only, gave more positive ratings to rail than to truck. The evaluations of the overall quality of service for shippers who reported using both rail and truck in 1991 are shown in Figure 4.21.

The number of rail users reporting an overall improvement in Canadian railway service has been increasing since 1988, the first year the shippers survey was undertaken, and the numbers reporting an overall deterioration or no change have been decreasing since 1989. (Figure 4.22) It is remarkable that the railways have been able to merit this kind of response from shippers, considering that service expectations were probably increasing every year and, moreover, that the railways have reduced their labour force by over 30 per cent since 1985. It appears that the railway operational and marketing innovations and their investments in equipment and quality development programs for their employees have had a positive impact on a substantial number of Canadian shippers.

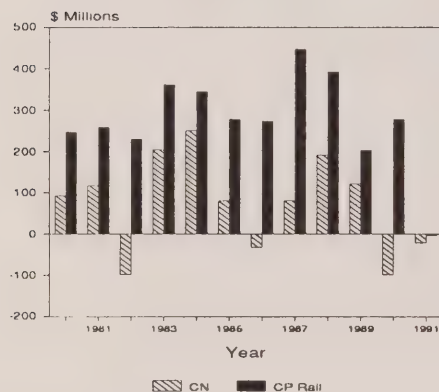
When one looks at how the shippers have evaluated the 12 service factors as they applied to Canadian railways over the past four years, one is struck by the consistency of the evaluations. In each year between 60 and 69 per cent of the respondents indicated that railway performance in car tracing or carrier cooperation was good or very good. The lowest rated factors have almost invariably included transit time, claims handling and switching service. Transit time, while still among

the lowest rated factors, is the only one of the twelve where the proportion of respondents giving it a positive evaluation has increased each year.

Carrier Performance

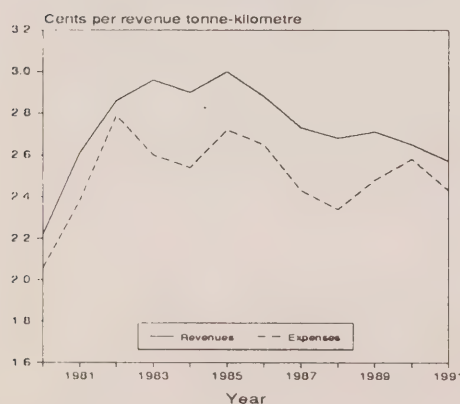
CN improved its operating ratio in 1991, in contrast to CP Rail and major trucking companies.

FIGURE 4.23
Net Income Before Taxes
CN and CP Rail



1991: Preliminary figures

FIGURE 4.24
CN Operating Revenues and Expenses



1991: Preliminary figures

The weakness of the economy resulting from the recession of 1990-1991 has meant that the 1991 traffic and revenue expectations of the two Class I freight railways have not been fully met. Nevertheless, since this recession was felt most forcefully in the manufacturing sectors of central Canada, its impact was much greater on the railways' main competitor, the trucking mode. Even though tonnages of intermodal and miscellaneous traffic declined between three and four per cent, the volume of the major bulk commodities on which the railways depend for so much of their tonnage and revenue was up; almost all of it due to the increase of over 25 per cent in grain shipments.

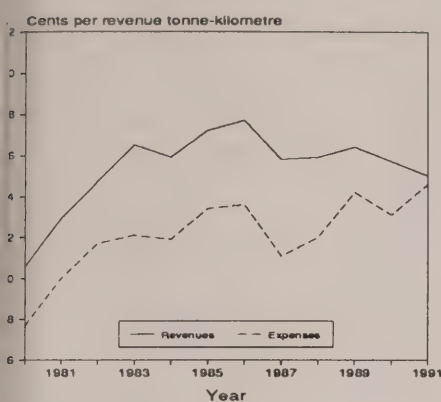
Although preliminary data show that rail freight revenues for CN and CP Rail grew by \$160 million in 1991, the benefits of this growth were lost through an increase in rail expenses of almost \$250 million, all of it with CP Rail. CP Rail's expenses in 1991 were unusually large and were related to the settlement costs of work force reductions and the closing of the Angus Shops in Montréal. The effect of these unusual expenses has been a net loss before taxes of some \$3.4 million, which is a great change from CP Rail's 1990 net profit before taxes of \$278 million. The experience of the two railways has been quite different. CN showed a much improved operating performance over 1990 and this reduced their net loss before taxes from \$100 million in 1990 to \$20 million in 1991. CN achieved this result by holding the line on expenses while increasing revenues by some 2.5 per cent, which was the same change in revenues registered by CP Rail. (Figure 4.23)

One result of CP Rail's special adjustment costs in 1991 was a reduction of almost \$200 million in their operating income. Meanwhile, CN increased their operating income by almost \$100 million. These results were reflected in changes in the railways' operating ratios, defined as the ratio of the operating expenses to the operating revenues. A higher ratio means it is more difficult for the company to reduce debt, raise capital for investment or show a profit. From 1990 to 1991, CN's operating ratio declined from 97.6 to 94.9 while CP Rail's increased from 90.1 to 98.1. By way of comparison, the average operating ratios of major Canadian trucking companies increased from 98.9 in 1990 to an even 100.0 in 1991, reflecting the greater severity of the impact of the recession on them.

Revenues from carrying freight account for about 93 per cent of the combined revenues earned by CN and CP Rail, with the balance being accounted for by passenger service, government payments, and revenues for miscellaneous services. It is not possible to easily divide railway operating expenses among the various services provided by the railways. Figures 4.24 and 4.25 show, in cents per revenue tonne-kilometre, the changes in railway operating revenues and expenses since 1980. These numbers have not been adjusted for inflation. After reaching a peak in the mid-80's, both revenues and expenses per revenue tonne-kilometre have been on a generally declining path. As was mentioned in the section on rate levels, rail revenues per tonne-kilometre can be influenced by a number of factors, including traffic mix and the general competitive environment. In the absence of any major changes in these factors in the near future, the railways will have to adapt to a relatively constant level of revenues and look to reductions in operating expenses as the foundation for any lasting increases in net incomes and returns on investment.

FIGURE 4.25

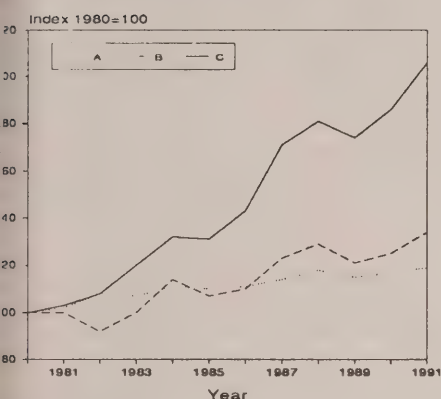
CP Rail Operating Revenues and Expenses



(1): Preliminary figures

FIGURE 4.26

Rail Productivity Indices



(1): Preliminary figures

Legend:

- Revenue tonnes per carload
- Revenue tonne-kilometres per route kilometre
- Revenue tonne-kilometres per employee

The railways, of course, have shown that they are fully aware of their situation. CN and CP Rail have taken various actions in the marketing, operational, management and investment areas, many of which were described in the industry structure and operations section of this chapter, to reduce their costs of operation and hold on to their existing markets, if not increase them. The proof of cost reduction is in increasing productivity and, as demonstrated by the indices shown in the graph (Figure 4.26), railway productivity has increased greatly in the past decade, especially since 1985, when the government's proposals for reforming transportation legislation were presented in "Freedom to Move". To put this into perspective, if the effects of capital investment are excluded, the railways would have needed about 31,000 more employees to carry their 1991 traffic at the 1985 level of labour productivity. Assuming a conservative average cost of \$40,000 per rail employee, this would have increased railway operating expenses by well over \$1 billion, to be added to railway net loss before taxes in 1991 of \$24 million. Alternatively, if the railways' 1985 traffic had been carried at 1991 levels of labour productivity, 28,000 fewer employees would have been required, again disregarding capital. Assuming a cost of \$30,000 per employee, an additional \$800 million in net income before taxes could have been realized by the railways.

CN Productivity

In October 1991 it was reported that, in an internal study comparing itself with seven major US Class I railways, representing 91 per cent of US Class I railway business, CN found that its work force managed to produce just slightly more than half the revenue tonne-kilometres per employee than the average of the US railways. This was in part due to the preponderance of general and administrative employees at CN, who accounted for almost one-third of the work force in contrast to just over one-fifth for the US railways. Furthermore, in 1990 over 45 per cent of each revenue dollar that CN earned went to meet payroll obligations compared to about 28 per cent for the average of the US railways in the study.

In their submissions to the Agency on the fourth Annual Review, the railways have acknowledged the importance of productivity improvements. CN stated "We will continue to improve the productivity of our operations and achieve better utilization of assets and the network". In a similar vein, CP Rail asserted "CP Rail continues its effort to adapt to competitive realities by restructuring its organization, streamlining operations, cutting costs, adopting new, more productive technology [and] upgrading the training of its workforce...". CP Rail also, in discussing the impact of revenues on investment, refers to "policy-induced constraints to railway cost reduction". From the tenor of their comments, Canadian railways are asking for continued encouragement and opportunity to improve their productivity for the sake of their customers and the economy in general.

Network Rationalization

Abandonment Activities

The NTA, 1987 requires the Agency to report in the Annual Review on abandonment activities in the year under review and on the railways' planned abandonments for the current year. There are three main types of activity the

Agency deals with under the network rationalization program: new line abandonment applications (or reconsiderations), applications for review, and conveyance applications. Before any new abandonment application can be considered by the Agency, the railway must file a Notice of Intent to apply and wait 90 days before filing the application. In cases of previous applications where the Agency ordered the operation of the line continued, these must be reconsidered once every three years after receipt of an application. There are also instances when the Agency receives requests from interested parties to re-examine an Order it has issued previously and to vary or otherwise alter the original Order; such a request is usually filed in the form of an application for review. Lastly, to obtain approval to have a rail line conveyed to another interested party, the railway presently owning the line must file a written notice of the agreement to convey the line. Major conveyances cases during 1991 involved the approval of conveyances by CP Rail to the Central Western Railway Company, by CN to the Ontario Northland Commission and by CN to the Goderich-Exeter Railway Company. Another case involved a proposed conveyance by the Napierville Junction Railway Company to the Atlantic & North West Railway Company (CP Rail Limited) which the Agency approved in early 1992.

The legislation limits the annual amount of railway line that can be abandoned to four per cent of the total route mileage of each railway. The 1991 total route mileage for each railway represents the total route mileage that was supplied by the carrier as of December 31, 1987 with adjustments due to abandonments, conveyances and new line construction in 1988, 1989 and 1990. The percentage of total route miles authorized for abandonment for each railway in 1991 is determined by dividing the number of miles ordered abandoned effective in 1991 by the total route mileage of the railway as of January 1, 1991. Excluded from the four per cent calculation is the abandonment of lines forming part of the protected network in the Prairie Provinces. In 1991, CN and CP Rail had cases totalling 3.0 per cent and 2.2 per cent, respectively, of their total networks before the Agency for abandonment.

The Agency ordered CN to abandon 0.7 per cent of its total network effective in 1991 and, for 0.3 per cent, the effective date of abandonment was set in 1992 to give VIA Rail or affected shippers time to adjust to the new situation. Three cases, totalling 0.7 per cent, were ordered retained and one case, equalling 0.2 per cent, was dismissed. Another three cases, representing 0.3 per cent, were carried over into 1992 for a variety of reasons which included cases whose six month legislative deadline was beyond December 31, 1991. In one of these cases the Agency issued an Order and Decision in early 1992; in one case the Agency will be holding a public hearing; and in one case an Order and Decision may be issued in the first half of the year. Furthermore, CN was allowed to abandon 0.1 per cent of its network that was previously protected and therefore not subject to the four per cent limitation. Finally, Agency Orders for the abandonment of a further 0.7 per cent of CN's network were rescinded by the Governor-in-Council.

*Over 400 miles of rail lines
on three railways were
ordered abandoned effective
in 1991.*

CP Rail had 2.2 per cent of its total network before the Agency for abandonment in 1991. The Agency ordered CP Rail to abandon 1.3 per cent of its network effective in 1991 and 0.1 per cent effective in 1992. In addition, CP Rail was allowed to abandon 0.6 per cent in 1991 and 0.2 per cent in 1992 of its network that was previously protected and not subject to the four per cent rule.

If the percentage of total route miles authorized for abandonment in 1991 had been based on the unprotected network rather than the total network, the percentage authorized for CN would have increased from 0.7 to 1.3 and for CP Rail from 1.3 to 2.8.

An overview of abandonment activities is supplied here and more detailed figures are reported in Appendices D.1 to D.5. As shown in Appendix D.1, there were a total of six Notices of Intent to apply to abandon lines in 1991; of these, three were followed by formal applications for abandonment during the year. Additionally, five applications were filed relating to Notices of Intent which had been submitted in 1990. The Agency authorized one application to be filed without a Notice of Intent. As indicated in Appendix D.2, the Agency received nine new applications for abandonment in 1991.

In total during 1991, the Agency had 39 active abandonment cases before it requiring decisions either within 1991, early 1992, or in some reconsideration cases, at a later date in 1992 and 1993. These included several requests for review of previous Orders, new applications filed in 1991, applications carried over from previous years and applications requiring reconsideration. Twenty-two cases involved CN lines, 16 were for CP Rail trackage and one case involved CSXT trackage. Appendix D.3 provides further details on the 39 abandonment cases and focuses on individual line segments. The focus on line segments is important because the Agency can group or subdivide line abandonment applications to ensure that any permitted abandonments take place in a manner which ensures rational improvements in network efficiency. One decision issued early in 1992 is reflected in Appendix D.3.

Decisions on all of the cases which were carried forward from 1990 were rendered in 1991. The Agency issued 25 Orders, as indicated in Appendix D.4, containing its decisions on 25 of the 39 cases listed in Appendix D.3. Of the remaining 14 active cases, three involve 1989 abandonment decisions which have been stayed; three involve new applications due for completion in 1992; four involve reconsiderations due for completion in 1992; one involves a reconsideration due in 1993; and three involve applications carried over into 1992 for a variety of reasons. Of the 14 cases carried forward, one had a decision released in early 1992.

The Agency canvassed 14 railway companies as to their plans for rail line abandonment in 1992. As indicated in Appendix D.5, CN, CP Rail, CSXT and the Essex Terminal Railway Company (ETR) were the only companies to submit plans, while the others indicated that they would not be filing any applications in 1992. CN plans to file 21 applications covering 422 miles; CP Rail anticipates filing 24 applications covering 600 miles; CSXT plans to apply to abandon 6 miles of track; and, ETR may apply to abandon a short length of track in Windsor, Ontario.

Rationalization Issues

National Rail Network

The issue of defining an essential or national rail network for Canada, on which the Agency conducted some consultations with interested parties that were reported on in the 1988 Annual Review, remains of concern. In this regard, the Council of Ministers responsible for transportation initiated in September a study of a National Rail Network with, as main objectives: to develop criteria for identifying essential rail links, to find alternatives for identifying and responding to the impacts of rail rationalization and to evaluate the procedures currently used by the Agency in rationalization matters. The study is headed by the Transportation Association of Canada and is to be completed by September 1992.

Canadian railways plan to file new applications for rail abandonment in 1992 covering about 1,000 miles.

Demarketing

Evidence has been presented to the Agency that CN has taken action to divert rail traffic from lines that are candidates for abandonment to intermodal service or to truck transport. These actions, called demarketing, have been opposed by interveners who contended that CN was creating an artificial uneconomic situation on the line in order to support the abandonment application. However, the question arises of whether, by promoting its intermodal service, a railway is demarketing or reacting to competitive pressures from other alternative modes of transport in order to retain customers.

Although interveners have expressed considerable criticism of demarketing, very few shippers have complained about the levels of rates or service provided by the railways through these alternative means. Often shippers have been reluctant to accept the abandonment of a branch line because they considered its loss a reduction of their bargaining leverage in negotiating future intermodal rates.

Transitional Funding

The *NTA, 1987* provides for transitional funding to enable shippers affected by a line abandonment to overcome obstacles in switching to another mode of transport.

Lack of transitional funding under section 175 of the NTA, 1987 continues to be a matter of great concern.

This section of the Act is administered by Transport Canada. It is a matter which continues to be of concern to the provinces, shippers and the railways that the transitional funding provisions have not been administered in the manner foreseen during the public consultation process. While Transport Canada has received a number of applications for such funding in the past four years, the section can only be activated where the Agency has determined that the line is required in the public interest and the Agency can only determine that a line is required in the public interest if the line is either presently economic or is presently uneconomic but has the potential to become economic in the foreseeable future. In such circumstances, it is counter productive to "subsidize" shippers, or others, to utilize non-rail transport. As a result only one application for transitional funding has been approved to date. In this particular instance, the application dealt with a line that had been ordered retained by the former Canadian Transport Commission. The transitional funding resulted in the abandonment of some three miles of track a few months before the Agency was required to reconsider the case.

Creation of Short Lines

The growth in the number of short line railways has not occurred as initially anticipated. CN and CP Rail have shown substantial interest in the conveyance of lines to short line railways under section 158 of the Act only since 1990. To date, this heightened interest has resulted in three conveyance agreements of any significance, only one of which has resulted in a new railway company being created.

The selectiveness of CN and CP Rail may result in fewer but more viable short line operations in Canada.

The initiative for organizing a conveyance lies with CN and CP Rail. They determine whether or not they will offer a line for sale, establish the bidding procedure and select the successful bidder. In selecting the successful bidder, both companies appear to consider the financial stability of the applicant, its ability to operate a railway, the viability of the company's business plan for operating the line and the ability of the applicant to cooperate with both the main line carriers and the shippers to the mutual benefit of all parties. Under the legislation, the purchase of a branch line may only be made by another railway company and the price offered for the line must be at least equal to the net salvage value of the line.

These requirements have posed a problem for most interested parties, including those already incorporated as railway companies. The net salvage value of the line, required in order to assist them in preparing their bid at the minimum required price, is not generally available. Furthermore, to date the parties interested in purchasing a line have not had access to sufficient funds to meet the minimum price requirement. Also, many parties interested in purchasing a line are not railway companies, are not certain of how to become one, and often have neither railway operating experience nor a viable business plan.

While the selectiveness of CN and CP Rail may be restricting new railway companies from acquiring railway lines, it also helps to ensure that only financially and operationally viable railway companies are entering the market.

Other Issues

As noted above, the *NTA, 1987* restricts the railway companies to abandoning a maximum of four per cent of their total route miles per year. This provision was enacted to address the concerns that large numbers of rail line abandonments would occur everywhere except in the Prairie provinces, where the majority of the rail network is protected from abandonment proceedings. The issue arising is that the four per cent abandonment limitation based on total route miles is still being applied mostly east of the Manitoba/Ontario border, as the majority of the rail network in western Canada remains "protected".

The abandonment of the operation of a line often raises concerns regarding the use of the abandoned right-of-way property in respect of existing VIA Rail passenger services, the establishment of future passenger services, the alternative uses to which it could be put, and the continued maintenance of the property while under railway ownership. The Royal Commission on National Passenger Transportation suggested in its Interim Report in Spring 1991 that the federal government review its policy on the disposition of rights-of-way so that the loss of rights-of-way for future passenger service can be averted. In the past year, the Governor-in-Council has rescinded two Agency abandonment orders involving lines over which VIA Rail operated. Other proposals for the use of abandoned rights-of-way include recreational hiking/biking/wilderness trails, corridors for provincial and municipal utilities and reclamation by adjacent landowners. Proponents of any of the above uses must negotiate directly with the railway companies in order to acquire the property.

Shipper and Carrier Assessments

Railways and many shippers support present or more streamlined rail rationalization procedures.

In 1991, the Agency's shippers survey solicited comments from shippers on the question of the Agency's rail rationalization process. A total of 54 rail users, small, medium and large, responded. Approximately half the respondents supported the present rationalization provisions in the legislation, about one-third wished for more liberal procedures and the remainder wanted a more restrictive process. Among the large shippers, who accounted for over half the respondents, about equal numbers supported the present procedures or promoted easier ones. None thought the abandonment procedures should be made more difficult for the railways. The majority of medium-size shippers, some 85 per cent, supported the present or more liberalized abandonment procedures. The small shippers accounted for 19 per cent of the respondents and half of them thought the procedures should be made more restrictive while 40 per cent of them thought the present ones were satisfactory. A comment made by one small manufacturer is: "not just the branch abandoned but the commodities and the people as well". Typical of comments from large rail users

is: "In favour of streamlined process. Any reduction in cost base can only benefit companies and Canada".

Rail rationalization is an area where the railways and their largest customers are in broad agreement, as was established in the railways' submissions to the Agency. CN asserted that "further streamlining is warranted in the line abandonment process" while CP Rail identified "rail line rationalization procedures that constrain freedom to manage" as an issue to be addressed.

TRUCKING SERVICES

Highlights of 1991

Regulatory Environment

Federal and provincial initiatives sought to address the financial situation and competitive viability of Canadian carriers and owner-operators. The entry process was increasingly uniform across jurisdictions although standards governing extra-provincial trucking in Canada were still subject to some variations.

Structure and Operations

Carriers sought to deal with weak demand and excess capacity through mergers and consolidations and by downsizing and rationalizing operations. A significant number of closures and bankruptcies occurred among major carriers during 1991.

Competition and Rates

Shippers benefitted from strong rate competition in all market segments. The competitiveness of Canadian-based carriers in key transborder markets remained a contentious issue.

Financial Performance

Recessionary conditions contributed to a further deterioration in the financial performance of major carriers during 1991. The spread in the operating margin between Canadian and U.S.-based carriers continued to widen.

Regulatory Environment

The key preoccupation of the trucking industry in 1991 centred on dealing with the impact of the recession. Concerns regarding the regulatory process were clearly of secondary nature. This reflected, in part, the general prevalence of reduced entry controls and a greater degree of uniformity in application procedures among jurisdictions. Carriers were more familiar not only with the new regulatory framework but also with the way each jurisdiction applied the legislation. Overall, though, carriers had less involvement with the regulatory process. By 1991, carriers typically had already largely obtained the licences necessary for the coverage desired for their operations.

Application of the MVTA

In 1991, the number of applications for extra-provincial licences was 35 per cent lower than a year earlier.

The level of regulatory activity related to entry fell off sharply in 1991 compared to that of the previous three years. When compared to 1990, the number of applications in 1991 was about 35 per cent lower. The number of applications peaked in 1989 and has since been steadily decreasing. In 1991, there were proportionally fewer applications opposed under the reverse onus provisions and only one public interest hearing took place, compared to 17 a year earlier. Lower levels of demand for trucking services arising from a poor economic environment may also be a factor in the decline in the number of applications. The reduced level of applications also reflected a certain degree of saturation within the industry following several years of entry and expansion. Carrier expectations for open entry after 1992, contingent upon the repeal of reverse onus provisions as prescribed in the MVTA, may have deferred applications in some jurisdictions.

The lower level of opposition reflects a general perception among carriers that it was not feasible, in most jurisdictions, to successfully oppose applications on the grounds of detriment to the public interest. In jurisdictions such as British Columbia, Manitoba and New Brunswick, where applications for broad authorities were likely to generate protests on the part of already established carriers, the lower level of opposition reflects an increased tendency on the part of carriers to submit more restrictive applications. In these jurisdictions, applicants were more likely to limit the scope of their applications to the type of operation (e.g. truckload) and level of service (e.g. restricted to a specified number of shippers) and to come to terms with any opposition to their applications.

Regulatory/Legal Decisions

In the first three years under deregulation, a number of procedural and regulatory cases were heard by regulatory boards; questions relating to competition, impact on intra-provincial operations and potential for market abuse were raised during public hearings on applications and in court challenges to regulatory board decisions. A listing of regulatory and legal decisions rendered since 1988 is provided in Appendix E.1. There were no procedural questions heard by provincial boards during 1991 and most regulatory decisions rendered dealt with cases pending from the previous year.

In February 1991, the Manitoba Court of Appeal ruled in favour of an appeal by United Parcel Service Canada Ltd. (UPS) in regard to rate-related restrictions imposed by the Manitoba Highway Transport Board. Following a reconsideration

of the matter at a hearing in June 1991, the Manitoba Board granted the UPS application, recognizing the need by UPS for pricing flexibility in order to compete in current market conditions. The issue that the continued business presence of UPS in Manitoba was predicated on unrestricted market access was also raised.

In British Columbia, decisions were rendered in regard to two extra-provincial applications for the hauling of vehicles that were opposed and subsequently considered at public hearings before the B.C. Motor Carrier Commission. One case was resolved during the hearing when the applicant and the objector came to an agreement on service limits; in a second case, the objector successfully argued the lack of demonstrated need for additional service and potential detriment arising from granting the licence in question.

National Task Force on Trucking Issues

In August 1990, the federal Minister of Transport established a Task Force (with representation from carriers, shippers, owner-operators, labour unions and provincial governments) to deal with questions regarding the competitiveness of the Canadian trucking industry.

In response to concerns regarding the lack of pertinent information to assess the issue of Canada/U.S. competitiveness, a series of studies were commissioned on the nature and composition of the transborder market, the operating cost structures of Canadian and U.S. carriers and respective tax regimes. The results of these studies (and of a similar undertaking by Ontario) are discussed later in the section on **Competition**.

In 1991, the federal government announced a financial assistance plan which included more favourable depreciation rates.

Following the release of the studies, in June 1991, the focus of the Task Force shifted from the question of transborder competitiveness to the overall viability of Canadian trucking firms and owner-operators. This ultimately led the Minister's Task Force to consider a number of proposals for short term financial assistance. In December 1991, a number of measures affecting various transportation modes were announced by the federal government. For trucking, two of the key measures involved fiscal concessions:

Capital Cost Allowance Adjustments. Changes to tax depreciation rates were introduced to better reflect the useful life of transport equipment. Under the new depreciation rates, large trucks and tractors could be depreciated by 90 per cent of the original cost over five years instead of seven under the previous rules; by comparison U.S. power units can be depreciated to the same extent in three years. These changes nevertheless reduced by 50 per cent the difference between Canadian and U.S. depreciation schedules for power units. Over the long term, the tax benefit to the trucking industry of these changes is expected to be in the order of \$15 million per year.

Federal Excise Tax Rebate. A two year program offering partial rebates on federal fuel excise tax for diesel fuel purchases during 1991 and 1992. Through this program, trucking firms and owner-operators could obtain an immediate cash-flow benefit in one of two ways:

- through a straight rebate of 1.5¢/litre on the 4¢/litre federal excise tax to a maximum of \$500, or
- through a loss offset option whereby the federal fuel excise tax is rebated at 3¢/litre in exchange for reductions to losses carried forward for income tax

purposes; under this option only those firms with losses for income tax purposes would benefit.

Other measures included start-up funding for the formation of an owner-operator buyer's cooperative. The intent was to improve the financial viability and competitiveness of owner-operators through reduced equipment and supply costs. Federal funding was also allocated to the Canadian Trucking Association for the establishment of a trucking institute to promote research and development focused on the needs of the trucking industry.

Industry concerns were also expressed, in the course of the National Task Force deliberations, on the effectiveness of the fitness test provisions of the legislation. Carrier representatives advocated a more stringent fitness test with increased safety provisions and a requirement for the applicant to submit a viable business plan. In response to these concerns and to industry claims that there were considerable variations in the application of the fitness criteria, the Canadian Council of Motor Transport Administrators (CCMTA) undertook a review of the elements and procedures in place in each jurisdiction. To be completed in 1992, this review is to focus on the safety aspects of the fitness test; economic or financial requirements of the fitness test are to be addressed by the Comprehensive Review of the *MVTA* and *NTA* legislation.

Task Force on Owner-Operators and Load Brokers

In the fall of 1990, a task force was established under the auspices of the CCMTA to examine problems related to load brokers, owner-operators' viability and owner-operator relations with carriers.

By the fall of 1991, based on recommendations of the task force, federal and provincial transport ministers agreed to increase business opportunities for owner-operators by allowing greater licensing flexibility, such as subcontracting with more than one carrier without having to re-register the vehicle. The task force was also further directed by the Council of Ministers Responsible for Transportation and Highway Safety to consult with industry in developing model contractual standards for owner-operator/carrier relations. Concerns were raised by both carriers and labour unions regarding these standards.

In regard to load brokers, there was agreement in principle to seek legislation for responsibility and disclosure requirements for load brokers in those areas where problems were identified. The Ontario government had already announced, in April 1991, its intention to require registration and bonding of Ontario-based load brokers.

Regulatory Developments

Despite an overall adjustment by carriers to the new regulatory environment, deteriorating economic conditions and instability in some sectors prompted carrier interest groups to lobby provincial authorities for a more interventionist role with respect to licensing activities.

In Manitoba, the provincial government responded to a request by the Manitoba Trucking Association for assistance in opposing less-than-truckload (LTL) extra-provincial applications. The government agreed that parties to applications

Status of Intra-provincial Trucking Legislation

Jurisdiction	Entry test applied
Nfld	R/O ¹ , March 1991
N.S.	PC & N ²
P.E.I.	R/O, May 1988
N.B.	R/O, January 1988
Québec	R/O, January 1988
Ontario	R/O, April 1989/ Moratorium April 1991
Manitoba	PC & N with some designated commodities
Sask.	PC & N with some ease-of-entry provisions
Alberta	Deregulated entry/ Fitness test January 1990
B.C.	PC & N
Yukon	R/O
N.W.T.	R/O, 1991

¹ Reverse Onus.

² Public Convenience and Necessity.

*Transport Canada
undertook a review of the
reverse onus provisions of
the legislation.*

should not "bear the full burden of substantial research to ascertain the effect of further licensing in order that the Board's findings related to the public interest test be soundly based". The University of Manitoba Transport Institute was subsequently appointed to inquire into and report to the Motor Transport Board and to assist it in an advisory capacity on extra-provincial applications.

A number of provinces implemented legislation which reduced entry controls for intra-provincial operations; however, variations among Canadian jurisdictions persist as illustrated by the accompanying chart. In Ontario, variations with U.S. jurisdictions was also a contentious issue. A report by the Advisory Committee established by the Ontario Ministry of Transportation to examine the effectiveness of the provincial legislation noted that open entry in the intra-provincial Ontario market versus more restrictive intra-state entry controls in key adjoining U.S. states was a factor in the competitive disadvantage of Ontario-based carriers.

In response to concerns by Ontario carriers (regarding such elements as lack of reciprocity in key U.S. markets, overcapacity, operational and cost disparities), the Ontario Ministry of Transportation imposed a two-year moratorium on the issuance of intra-provincial licences. Major shippers' groups were, however, opposed to the moratorium given that it restricted market access. Carriers in jurisdictions which had deregulated entry objected to the inequity which the moratorium created. Overall, though, observers considered the impact of the moratorium to be marginal given that most carriers inclined to operate in the Ontario market likely had the necessary operating authorities; in addition, the prevailing conditions of reduced demand and excess capacity mitigated against any significant degree of new market entry.

Nevertheless, one significant implication of the moratorium is the reinstatement of licence transfers, a provision not previously contained in the Ontario motor carrier legislation. This change in policy by the Ontario government effectively ascribed an inherent monetary value to operating authorities, as illustrated by an advertisement in a trade publication for the sale of the intra-Ontario licences of an extra-provincial carrier in receivership.

Reverse Onus Provisions - Three Year MVTA Review

Under the reverse onus provision of the *MVTA*, a licence is to be issued to a fit applicant unless objectors to the licence can substantiate that issuing the licence would be detrimental to the public interest. The reverse onus provision of the *MVTA* was intended as a transition measure and would cease as of January 1, 1993 unless extended by the Minister of Transport. In the fall of 1991, Transport Canada undertook a review, as stipulated by the legislation, of the operation and effect of the reverse onus provision of the *MVTA*.

The review considered similarities and differences in the way jurisdictions developed and implemented the concept of reverse onus, reasons for granting and denying licences, restrictions and conditions placed on licences, nature of objections filed and procedures for handling them; the review was also to examine the impact of new regulatory procedures on the structure of the industry, nature of traffic and type of service.

Industry Structure

Structural changes in the trucking industry during 1991 reflected severe recessionary conditions.

In the first three years after the implementation of regulatory reforms (1988-1990), carriers sought to improve their competitive position and operational viability through broader market coverage, more balanced traffic flows and increased market share. These objectives were often realized by obtaining new or less restrictive operating authorities. By 1991, structural changes in the trucking industry reflected severe recessionary conditions which prevailed in virtually all sectors of the economy. Carrier strategies largely took the form of operational adjustments and consolidations to deal with lower level of demand and excess capacity. A substantial increase in market withdrawals (bankruptcies and closures), particularly among larger carriers, also took place.

Market Entry

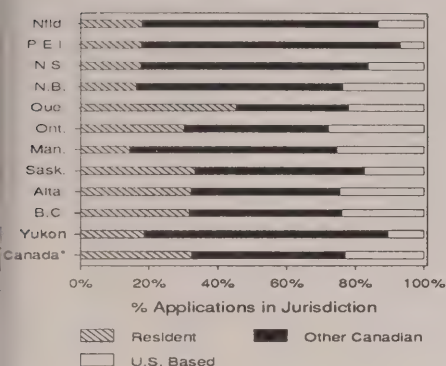
There were less than 5,900 applications for extra-provincial operating authorities received by provincial licensing authorities in 1991, compared to nearly 8,800 applications a year earlier. (Table 5.1) Ontario, where the number of applications declined by nearly 60 per cent over the previous year, accounted for almost 2,000 fewer applications; Newfoundland also showed substantial decreases in the number of reported applications.

TABLE 5.1
Number of Applications for Licence Authorities by Jurisdiction and Domicile of Applicants, 1990-1991

Jurisdiction	Domicile of Applicants							
	Residents		Other Canadian Jurisdiction		U.S.		Total	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Nfld.	19	12	85	46	6	9	110	67
P.E.I.	24	18	101	77	8	7	133	102
N.S.	65	42	167	159	51	39	283	240
N.B.	73	46	254	206	68	71	395	323
Québec	618	658	630	475	397	320	1,645	1,453
Ontario	1,771	447	996	622	680	409	3,447	1,478
Manitoba	105	51	255	215	110	90	470	356
Sask.	201	181	417	268	130	94	748	543
Alberta	219	166	264	222	149	125	632	513
B.C.	310	234	359	329	188	176	857	739
Yukon	19	7	41	27	1	4	61	38
CANADA*	3,424	1,862	3,569	2,646	1,788	1,344	8,781	5,852

* Excluding N.W.T. for which Agency has received no statistics.

FIGURE 5.1
Domicile of Carriers
Applying for Licences in 1991



The distribution of applications by jurisdiction of domicile of the applicant provides an indication of the territorial and market expansion undertaken by carriers. About 32 per cent of the applications were submitted by carriers resident in the jurisdiction where the application was made while 44 per cent were by Canadian carriers based in other jurisdictions and 24 per cent by U.S.-based carriers. (Figure 5.1)

On a regional basis, the pattern is similar to that of the previous two years except in Ontario and Québec where significant shifts in the composition of applications took place. In Ontario, the proportion of applications accounted for by resident carriers dropped from 51 per cent in 1990 to less than 30 per cent in 1991. A reverse trend occurred in Québec where resident carriers increased their share of applications from 37 per cent in 1990 to 45 per cent in 1991.

Market Entry by U.S. Carriers

The number of applications for extra-provincial operating authorities by U.S.-based carriers declined about 25 per cent over 1990. Increases in the number of applications were nevertheless reported in three jurisdictions, New Brunswick, Newfoundland and the Yukon Territory. An agreement between the State of Montana and the province of Alberta, facilitating the transport of Alberta bulk commodities to an intermodal terminal in Montana, may have been a factor in applications by U.S. carriers in that jurisdiction. Despite a decrease of 40 per cent in the number of applications by U.S. carriers, Ontario still registered the highest number of applications (409) followed by Québec with 320. Decreases were reported in all other jurisdictions.

The number of U.S. carriers holding operating authorities increased in almost all jurisdictions; at the end of 1991, these totalled slightly over 5,300 up from about 4,300 in 1990 and 3,000 a year earlier. (Table 5.2) These figures show a steady increase in the entry of U.S. carriers in the transborder market; it should be noted, though, that these figures overstate the actual number of U.S. carriers with Canadian licences allowing them to operate in the transborder market since a carrier could hold such a licence from a number of Canadian jurisdictions.

Structural Changes

Of the carriers consulted for the 1991 Review, (see Appendix E.2 for profile of carriers) only about one-third had applied for an extra-provincial licence, either domestic or transborder; this compares to over 80 per cent in 1988. This pattern, observed among a selected sample of trucking firms, is consistent with the trend emerging from the figures reported by licensing authorities over the same period. In the first two years following the enactment of the *MVTA*, there was a considerable degree of market expansion on the part of established carriers through the acquisition of new or expanded licences. By 1991, carriers largely had the necessary licences to operate in targeted markets. For many carriers the scope for further expansion was also limited by operational constraints, poor demand and market saturation.

TABLE 5.2
U.S. Carriers Holding
Operating Authorities in
Canada

	1989	1990	1991
Nfld.	14	20	27
P.E.I.	26	28	35
N.S.	65	116	111
N.B.	93	129	196
Québec	562	878	877
Ontario	736	1,362	2,066
Manitoba	331	407	457
Sask.	229	307	341
Alberta	427	478	559
B.C.	504	568	632
Yukon	N/A	10	22
TOTAL*	2,987	4,303	5,323

* Excluding N.W.T. for which Agency has received no statistics.

The Agency's Motor Carrier Interview Program: 1988-1991

The Agency's interview program with carrier executives constitutes an important source of information on developments in the trucking sector. In 1988, NTA staff consulted with 107 predominantly extra-provincial carriers; this sample of carriers was considered to be fairly representative of the industry in terms of size, type of operation and regional base. In subsequent years, the sample was revised to adjust for structural changes (e.g., merger or bankruptcy) which would have precluded the continued participation of affected carriers. Over the period 1988-1991, a total of 160 different carriers participated in the Agency interview program; of that number, 66 were involved throughout the four years. The annual sample size was as follows:

Year	1988	1989	1990	1991
Carriers Consulted	107	132	126	105

In each of the years, the total revenues of the carriers retained in the sample base accounted for at least 40 per cent of the industry's total, ensuring that structural changes within the sample group could be considered representative of changes taking place within the industry.

Of the 160 carriers, 38 carriers (or close to 25 per cent) underwent some form of structural change. From 1988 to 1991, 17 carriers were either acquired or merged with another trucking firm; another 21 carriers (or major divisions of a carrier) either went into bankruptcy or otherwise ceased to operate. A regional distribution, by size, of the firms involved is presented below.

TABLE 5.3
An Indication of Structural Changes within the Trucking Industry: The NTA 1988-91 Carrier Review Universe

		Mergers/Acquisitions by Base of Acquiring or Principal Company		Bankruptcies/ Closures	
		Tractor Fleet of Acquired Firm		Tractor Fleet of Firm	
	Carrier Sample	Under 200	200 & Over	Under 200	200 & Over
Atlantic	30	3	—	1	1
Québec	25	2	—	1	—
Ontario	43	3	2	4	3
Manitoba	13	3	2	2	—
Saskatchewan	13	—	—	3	—
Alberta	19	1	1	1	—
British Columbia	17	—	—	5	—
	160	12	5	17	4

Canadian Trucking Industry, Key Structural Changes since 1988

1	• Trimac acquires two U.S. bulk carriers
9	• Route Canada closes
8	• Armour purchases three Atlantic-based carriers
8	• Cabano undergoes re-structuring
1	• Federal acquires Tri-Line and Kingsway
9	• Trimac buys U.S. tanker company
8	• UPS obtains licences in Saskatchewan and B.C.
9	• TNT closes Alltrans division
1	• UPS gets licences in Manitoba and Atlantic Canada
9	• Hendrie (Ont.) and Byers (Alta) sold
9	• Canada Transport acquires J.E. Transport
0	• Trimac acquires CP Bulk and Ryder Bulk (U.S.)
	• Cabano purchases Clarke Transport Routier
1	• North Channel buys Lakehead
9	• Thompson Transport closes Canadian operation
9	• Federal seeks to sell trucking firms
9	• Closure of Glengarry/Taggart/Big Wheels/Jumbo
1	• Auto HaulAway acquires McCallum
	• SouthEast merged with Reimer's Big Freight
	• Imperial Roadways in receivership
1	
9	
9	• Canada Transport's LTL division sold
2	

Industry Developments

The trucking industry adjusted to declines in demand and excess capacity through consolidations, closures and widespread rationalization of operations.

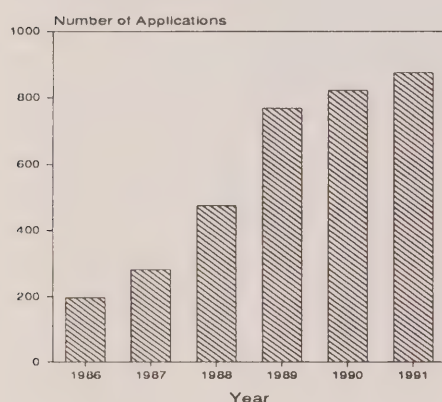
In virtually all sectors of the industry (general freight, truckload, less-than-truckload as well as bulk), there was very little entry of any significant scope. Prevailing forms of structural change involved rationalization of operations, downsizing of fleets and closures, though some market adjustments were brought about by consolidations.

Canada's largest trucking conglomerate, part of the Federal Transport Group, was put up for sale. The Reimer group acquired a 50 per cent interest in another Manitoba-based carrier, South East Transport and subsequently consolidated one of its divisions with that firm. In the specialty sector, Auto HaulAway, a vehicle carrier, expanded its fleet from 600 to 1,000 units through the purchase of McCallum Transport. Vitran, an Ontario-based holding company, acquired certain assets of Manitoba-based Imperial Roadways, which went into receivership in October 1991.

Lakehead Freightways, based in Thunder Bay, and operating LTL services in Ontario, Manitoba and Wisconsin, was purchased by the parent company of Manitoulin Transport, also based in northern Ontario. Meyers Transport, based in Peterborough, failed in an attempt to expand its market coverage by acquiring the assets of Taggart Transport, which went into receivership in May 1991. Clarke Transport Canada acquired Railfast from TNT, providing Clarke Transport with freight consolidation and rail freight forwarding capability across Canada.

Early in 1992, a significant redistribution of market share took place when Canada Transport entered into agreements to sell its LTL operations to Meyers Transport (for the eastern Ontario/Québec portion) and Manitoulin Transport (for the western Ontario operations). A summary of key industry developments since 1988 (presented above) illustrates the scope of structural change since the enactment of the new legislation.

FIGURE 5.2
ICC Applications By Canadian Carriers
1986–1991



Since 1988 (earlier in some cases), national and broadly based Canadian regional carriers have pursued, to varying degrees, a continental expansion by acquiring or establishing operations in the United States. In the carrier consultations conducted for the 1990 Review, seven of the 13 carriers operating over 500 tractors who were consulted indicated having acquired or expanded a base of operations in the United States. By comparison, there was no new acquisition among the larger carriers consulted in 1991. Expansions of previously established operations were also marginal, albeit with some notable exceptions among Ontario-based carriers who increased their U.S. operations significantly.

On an operational level, reduced entry controls in Canada have provided Canadian-based carriers with greater flexibility to combine domestic and transborder movements in triangular route patterns to compensate for traffic imbalances. Coupled with shifts in Canada-U.S. trade patterns, this has generated increased participation by Canadian-based carriers (particularly in western and Atlantic Canada) in the transborder market. The number of applications for U.S. Interstate Commerce Commission (ICC) authority by Canadian-based carriers in 1991 was more than four times that for 1986. (Figure 5.2)

Regional Spheres

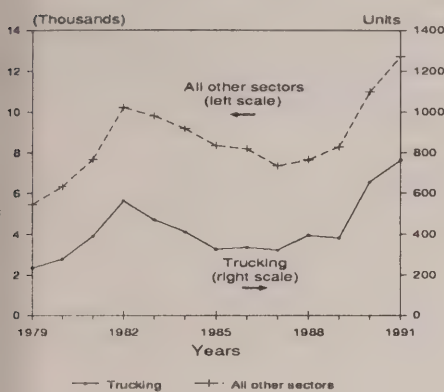
Since the beginning of the Canada-U.S. trade talks, there has been considerable discussion on the possible shift from an east/west flow of traffic to a north/south one. While current data which would permit measurement of these shifts is not available, carrier route patterns point to the emergence of regional spheres of activity involving combinations of north/south and east/west movements in the operations of Canadian trucking firms.

Regional spheres of activity have emerged involving triangular route patterns of north/south and east/west movements.

The regional spheres of activity have emerged partly as a result of market shifts and route patterns associated with increased trade with the United States, but mostly as a result of the triangular service patterns required to balance loads. Reduced entry controls in both Canada and the United States have permitted the necessary market access to facilitate the development of such route patterns.

With growth expected to take place mainly within these regional spheres of activity, the industry considers the emergence of any prominent national carriers to be unlikely. Instead, inter-carrier operational and marketing arrangements, such as that in existence between Reimer and Midland, will offer shippers a network of services on a national and even continental scale while limiting the market exposure of the individual carriers.

FIGURE 5.3
Bankruptcies Reported in Canada
by Industry



Market Exit

Structural changes and operational adjustments (in the form of consolidations, mergers, closures and bankruptcies) contribute to reductions in the availability of carrier services. Data for the past 12 years indicates that the level of bankruptcies among trucking businesses closely parallels the overall bankruptcy level for all other sectors of the economy, comprising manufacturing, primary products, wholesale/retail trade, etc. (Figure 5.3) In 1991, reported bankruptcies for trucking businesses increased 16 per cent over 1990, the same rate of increase as the one for all other sectors.

Trucking bankruptcies more than doubled in Nova Scotia while significant increases were also reported in New Brunswick, British Columbia, Ontario and Alberta. The number of bankruptcies actually decreased in Québec and Saskatchewan while remaining stable in Manitoba. No trucking bankruptcies were reported in Yukon and Northwest Territories in 1991.

TABLE 5.4
Breakdown of 1990-91 Trucking Bankruptcies by Type of Activities

Jurisdiction	Type of Activity Bankrupt Trucking Businesses							
	Trucking bankruptcies reported		Business with extra-provincial trucking licence		Business with other type of trucking licence (e.g. local)		Other type of trucking businesses*	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Nfld.	11	14	1	0	1	2	9	12
P.E.I.	1	1	0	0	1	0	0	1
N.S.	24	50	0	0	0	0	24	50
N.B.	21	33	0	0	1	0	20	33
Québec	142	108	17	28	18	8	107	72
Ontario	147	191	8	17	8	12	131	162
Manitoba	44	44	0	4	2	0	42	40
Sask.	46	32	3	2	13	0	30	30
Alberta	123	147	5	4	17	21	101	122
B.C.	95	143	5	10	6	7	84	126
Yukon	2	0	0	0	0	0	2	0
N.W.T.	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	656	763	39	65	67	50	550	648

* Includes businesses not requiring trucking licence and owner/lease-operators.

In 1991, bankruptcies in trucking increased at the same rate as total bankruptcies for all other sectors.

Most bankruptcies involved small, local operations...

However, though widely cited by industry observers, figures on bankruptcies in trucking (officially reported by the Office of the Superintendent of Bankruptcies) constitute an incomplete measure of the nature and scope of market exit from the industry. Firms in receivership, for example, are not included in bankruptcy figures. As well, the "trucking" designation used in the classification of the firm can encompass a broad range of activities including some where the "trucking"

... but there was also a significant rise in bankruptcies among extra-provincial carriers during 1991.

component may be ancillary to other operations, as in construction, farming or landscaping.

Of the 763 trucking bankruptcies reported in 1991, 65 related to entities with extra-provincial operating authorities. This represents, nevertheless, a substantial increase over the 39 bankruptcies (out of a total of 656) in 1990 which were identified by provincial licensing authorities as trucking firms holding extra-provincial operating authorities. (Table 5.4)

On a regional basis, nearly 85 per cent of the bankruptcies reported for extra-provincial carriers occurred in Québec, Ontario and British Columbia. No bankruptcies among extra-provincial carriers were reported in any of the Atlantic provinces. Québec accounted for the highest number of extra-provincial bankruptcies while, in Ontario and British Columbia, 1991 figures were at least double those of the previous year. Manitoba, which did not report any bankruptcies of extra-provincial carriers during 1990, recorded four bankruptcies in 1991. In both years, though, most of the reported bankruptcies involved small enterprises providing services that were outside the scope of regulatory changes prescribed by the MVTa.

In 1991, more than 86 per cent of the bankruptcies involved trucking businesses with liabilities of less than \$200,000, about the same proportion as in previous years. However, 13 firms reported liabilities of over \$1 million; Québec, Ontario and Alberta each accounted for three of the said firms while Manitoba and British Columbia each accounted for two. Together these bankrupt firms represented over 39 per cent of the total liabilities reported for trucking business bankruptcies. In 1990, bankrupt firms with liabilities in excess of \$1 million represented less than 20 per cent of total liabilities. Still, it should be noted that the level of liabilities reported for bankrupt businesses is not always a precise measure of the size of the bankrupt firm as demonstrated by the case of Transport Route Canada. In 1988 this firm, with terminals in every region, declared bankruptcy; despite the size of its operations, its officially reported liability figure was in the amount of \$1.00. The corporate structure of a bankrupt firm (or other legal considerations) may affect the amount of liabilities reported. In 1991, Rempel Trail Transportation Ltd., a western-based bulk commodity carrier, and Taggart Transport, an Ontario-based LTL and truckload general freight carrier, were each reported bankrupt with liabilities of \$1,001.

There were, in addition to officially reported bankruptcies among extra-provincial carriers (which included Canyon Distributors, an Alberta-based LTL carrier and Westrux, a B.C.-based truckload carrier), a number of important market withdrawals involving carriers who had filed for bankruptcy or were in receivership.

In central Canada, Glengarry Transport Ltd. ceased its LTL activities in Québec, Ontario and the United States in May 1991. In Atlantic Canada, Big Wheels Transport & Leasing of P.E.I., a general freight and specialty carrier with a fleet of over 200 tractors, ceased operations in September 1991. Jumbo Transport, an Ontario-based carrier operating in central and eastern Canada and the United States, also went into receivership in September 1991. In western Canada, Imperial Roadways, a Manitoba-based LTL carrier, went into receivership in October 1991.

Finally, another indicator of market withdrawal can be found in the number of licence cancellations. Notwithstanding variations in renewal requirements and the administrative accounting of licence cancellations among jurisdictions, figures reported by provincial and territorial licensing authorities show that licence cancellations more than doubled from 571 in 1990 to 1,414 in 1991. The majority of these were for insurance cancellations.

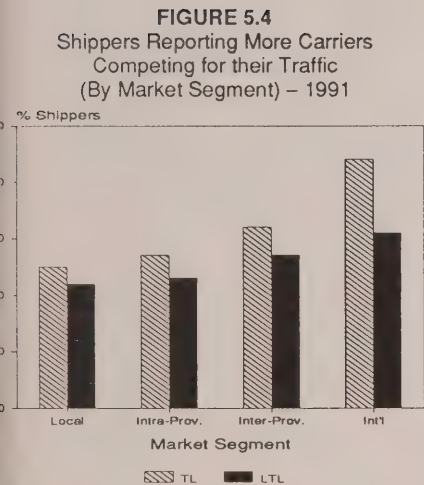
Concerns were expressed by shippers on the impact of closures and consolidations in the trucking industry.

Shippers' Perspective on Structural Change

Shippers have generally been satisfied with the level and quality of available trucking services since entry controls were relaxed in 1988. However, increased concern was expressed in 1991 on the impact of closures and consolidations, particularly in regard to the availability of reliable trucking services in some regional LTL and specialty markets. With respect to transborder services, some shippers indicated shifting traffic to U.S.-based carriers because of service limitations or perceived financial instability among domestic carriers.

Of shippers using trucking services, 58 per cent (up from about 50 per cent a year earlier) reported that some of the for-hire carriers which they used prior to 1988 were no longer in the industry in 1991. At the same time, the proportion of shippers reporting the use of new entrants decreased to 9 per cent in 1991 from about 19 per cent in 1990.

While shippers were sensitive to issues of adequate compensation within the trucking industry, access to competitive services was nevertheless considered of paramount importance. To this effect, shippers groups were generally opposed to government measures restricting entry or competition (e.g. the Ontario moratorium).



Competition

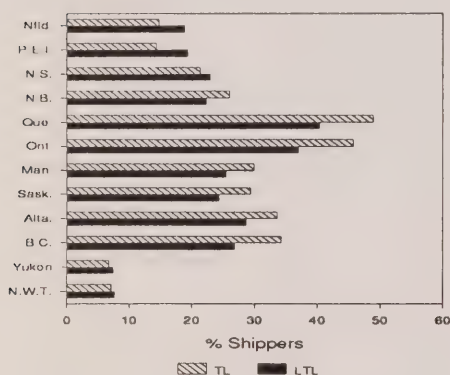
By facilitating market entry, regulatory reforms in extra-provincial trucking were expected to generate increased competition in the industry. In their responses to the Agency's annual survey, shippers indicated that competition increased mainly in international and inter-provincial services; increased competition was also reported in the local and intra-provincial markets, but to a lesser extent. (Figure 5.4) This observation applies for both truckload and LTL services, although the increase in the level of competition was somewhat lower for LTL. This is illustrated by the fact that 44 per cent of international truckload users indicated more competition compared to 31 per cent in the LTL segment.

TABLE 5.5
Shippers Reporting More Carriers Competing for their Traffic by Market Segment 1988 - 1991

	1988	1989	1990	1991
	% of shippers			
Truckload				
Local	20	25	30	25
Intra-Provincial	34	30	35	27
Inter-Provincial	37	38	42	32
Transborder	44	33	46	44
LTL				
Local	21	23	27	22
Intra-Provincial	28	25	31	23
Inter-Provincial	33	31	35	27
Transborder	37	31	35	31

Since 1988, the proportion of shippers reporting increases in the level of competition shows a consistent pattern across the different market segments (i.e., lowest for local and intra-provincial, highest for inter-provincial and transborder). From 1988 to 1990, the proportion of shippers reporting more competition rose steadily; this development is in line with the level of entry into the trucking industry, and the degree of territorial and market expansion by carriers that was occurring during that period. In 1991, however, there was a significant drop across virtually all sectors in the share of shippers indicating increased competition for their traffic. (Table 5.5)

FIGURE 5.5
Shippers Reporting More Carriers
Competing for Their Traffic
(Inter-Prov. Services) – 1991



Domestic

Shippers Perspective

On a regional basis, competition in the truckload segment has, since 1988, been consistently more prevalent in central Canada; in 1991, nearly half the shippers in Québec and Ontario reported increases in the number of carriers competing for their freight business (Figure 5.5). In all regions, though, the proportion of shippers reporting more competition declined in 1991 relative to the previous year: from 30 per cent to 25 per cent in the Atlantic region and from 40 per cent to 30 per cent in the western provinces. For the territories, about 8 per cent of shippers reported more competition in 1991 compared to about 20 per cent a year earlier.

For LTL services, the regional pattern closely paralleled that for truckload operations. Since 1988, the proportion of shippers indicating more competition in LTL services has typically been lower than for truckload services. In 1991, however, a relatively higher proportion of shippers in Newfoundland, P.E.I. and Nova Scotia reported more competition in LTL than in truckload.

A comparison of the 1990 and 1991 results shows a significant decline in the proportion of shippers reporting more carrier competition. This decline was observed for all sizes of shippers and for both truckload and LTL, with the exception of large LTL shippers, for which the level of competition remained unchanged. (Table 5.6) At the same time, the proportion of shippers reporting fewer carriers competing for their traffic was considerably higher in 1991 compared to the previous year, in some cases triple. Shippers reporting decreased competition were mainly medium and large shippers.

TABLE 5.6

**Change in Number of Carriers Competing for Shippers Traffic
by Size of Freight Bill - Inter-Provincial**

Sector/Size of Shipper Freight Bill	Increase		No Change		Decrease	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
<i>% of shippers</i>						
Truckload						
Under \$1 million	45	35	48	55	6	13
\$1 - \$10 million	40	37	52	48	8	15
Over \$10 million	43	27	52	54	5	19
LTL						
Under \$1 million	40	31	53	56	7	13
\$1 - \$10 million	36	26	57	52	7	21
Over \$10 million	22	23	66	60	12	17

The pattern reflected in shippers' assessments of changes in the level of competition is consistent with operational and structural adjustments arising within the trucking industry during 1991 as a result of the decline in demand and level of excess capacity. Shippers noted being affected by mergers and closures among trucking firms, while carriers reported abandoning certain markets or operations. The changes in the level of competition, particularly among larger shippers, may also be the result of shippers' decisions to allocate traffic among fewer carriers, thus leading to more competition amongst remaining carriers.

Carriers' Perspective

Most carriers considered the level of competition in inter-provincial services to be excessive.

Most carriers consulted for the 1991 Review considered the level of competition to be "excessive", though carrier assessments varied in relation to sector of operation (intra versus inter-provincial). About 90 per cent of carriers reported an excessive level of competition in inter-provincial services, up from 80 per cent the previous year.

In the intra-provincial sector, this figure increased only marginally from 67 to 68 per cent; on a regional basis, the lower proportions of excessive carrier assessments and the year over year changes (only Ontario and Alberta show an upward trend) point to a greater degree of stability. For inter-provincial operations, the proportion of carriers reporting the level of competition to be excessive rose in all regions with the exception of carriers based in Saskatchewan. (Table 5.7)

TABLE 5.7
Carriers Reporting Excessive Level of Competition by Sector

	Intra-Provincial		Inter-Provincial	
	1990	1991	1990	1991
	<i>% responding carriers</i>			
Atlantic	65	60	83	100
Québec	87	80	93	94
Ontario	65	80	77	85
Manitoba	57	57	91	100
Saskatchewan	78	66	86	75
Alberta	42	55	50	64
British Columbia	75	62	75	100

While most carriers providing inter-provincial services considered competition in that segment to be excessive, the level of competition appears to be rising more slowly. The proportion of carriers reporting increases in the level of competition declined from 82 per cent in 1989 to less than two-thirds in 1991. (Table 5.8) This pattern was consistent across all regions. Over the three year period, the western provinces had the lowest proportions of carriers reporting increases in the number of carriers with which they competed. The relatively high level of competition observed for 1989 reflects the degree of expansion in market coverage which occurred with new or broader licences. During 1990 and 1991, weakening demand and excess capacity forced rationalization of operations.

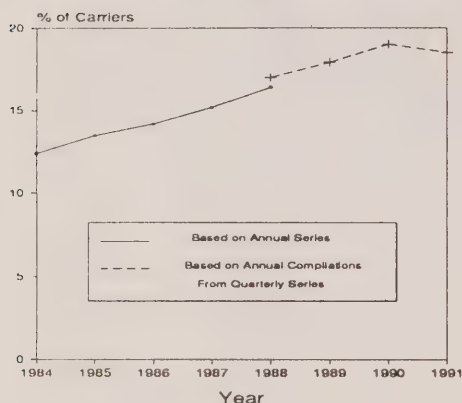
TABLE 5.8
Carriers Reporting an Increase in Competition

	Intra-provincial			Inter-provincial		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
<i>% of responding carriers</i>						
Atlantic	71	62	53	92	79	68
Central	88	69	59	92	73	68
Western	52	39	33	71	60	52
Total	71	60	48	82	70	64

The trend with respect to intra-provincial operations shows a similar decline from 1989 to 1991 across all regions. Proportions of carriers reporting increased competition in intra-provincial operations are consistently lower in all years and in all regions relative to inter-provincial operations.

Transborder

FIGURE 5.6
Transborder Revenues as a Proportion of
Total Revenues - Canadian Carriers

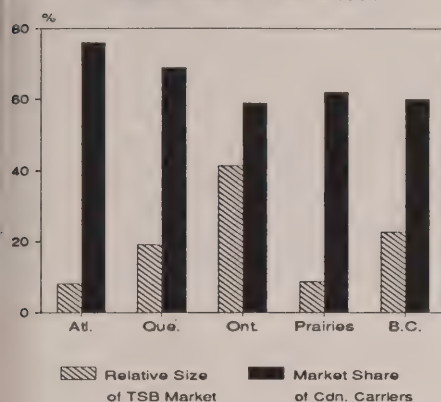


The relative contribution of transborder services to Canadian carriers' total revenues provides an indication of the importance of this segment to their operations. The share of operating revenues generated by transborder services has increased steadily from about 12 per cent in 1984 to almost 20 per cent in 1990, dropping slightly in 1991. (Figure 5.6) Carriers consulted for the Review indicated that withdrawals from the transborder market, shifts of operations to a U.S. base, or traffic losses to U.S. competitors were factors that contributed to this decline.

The competitiveness of Canadian carriers in the transborder market, relative to U.S.-based trucking firms, has been the focus of numerous studies and discussions among industry and government, particularly in 1990 and 1991. Under the *MVTA*, reduced entry controls also applied to the transborder market. Under the new entry provisions, U.S.-based carriers (from small regional operators to large national carriers) gained greater access to the Canadian transborder traffic; Canadian carriers had obtained easier access to the U.S. transborder market with U.S. trucking reforms enacted in 1980. Entry data (presented in the section on **Industry Structure**) shows a significant number of applications for operating authorities submitted by U.S.-based carriers, particularly in 1989 and 1990. By 1991, the number of U.S.-based carriers with licences to operate between the United States and a Canadian province was over 5,300, up from less than 3,000 carriers two years earlier. The rapid increase in the value of the Canadian dollar from 1987 onwards, relative to U.S. currency, may have been a factor in the number of U.S. carriers targeting the transborder market. But the increase in the relative value of the Canadian dollar also affected the ability of Canadian carriers to meet strong rate competition from U.S. carriers.

Within this environment, structural imbalances arising from differences in the Canadian and U.S. taxation regimes, and their impact on the competitive position of Canadian carriers vis-à-vis their U.S. counterparts, emerged as a highly contentious issue.

FIGURE 5.7
Transborder Trucking Market:
Regional Distribution and
Canadian Market Share – 1991



Studies on transborder trucking found U.S. carriers to have lower operating costs - in some cases up to 20 per cent less than Canadian carriers.

Transborder Studies

A market survey held at Canada-U.S. border points (as one of the studies commissioned for the Minister's National Task Force on Trucking Issues) estimated the Canadian carrier share of transborder activity at about 63 per cent. On a regional basis, this share was lowest (59 per cent) in Ontario - the market which accounts for nearly half the national transborder total; in other regions, Canadian carrier share ranged from 60 per cent in British Columbia to 76 per cent in the Atlantic provinces. (Figure 5.7) Canadian carriers' actual revenue share of the transborder market may vary from these estimates as the survey was designed to measure activity at border crossings; as such, it does not take into account factors affecting the allocation of revenue such as interlining or the length of haul (particularly the portion within the United States, which can be potentially much greater than that within Canada where major markets are located very close to the border).

Another Task Force study compared trucking costs on each side of the border. The study determined that, at the exchange rate of \$0.85 US, Canadian carriers had costs that were 3 to 11 per cent higher than comparable U.S. carriers, depending on size, segment and region of operation. The most significant cost differentials were observed in Ontario, Manitoba and Québec, where differences were 7 to 11 per cent in favour of U.S. carriers.

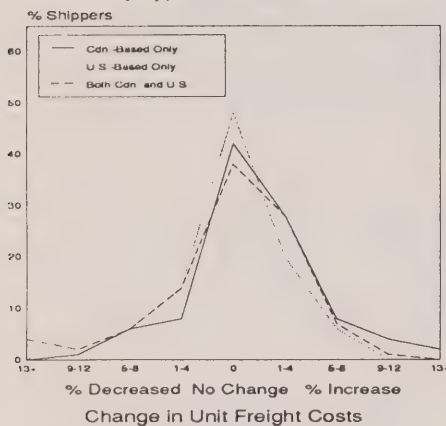
The Task Force study on cabotage found no evidence to support the perception of widespread violation of cabotage rules by U.S. carriers. However, ambiguities and inconsistencies in customs and immigration regulations on both sides of the border were deemed to cause confusion among carriers and enforcement agencies. A public notice was issued in January 1991 by Revenue Canada-Customs and Excise to clarify the policy concerning incidental and repositioning moves in Canada.

Finally, a Task Force study on the comparison of tax burden between Canada and the United States documented a number of tax variations among key jurisdictions involved in transborder traffic. Overall the study concluded that U.S. carriers enjoyed a very marginal tax advantage. The issue of disparities between Canada and the United States on depreciation rates was nevertheless pursued by the Department of Finance and the National Task Force. Adjustments to the Capital Cost Allowance rates were announced in December 1991. These changes permit a Canadian carrier to depreciate power units (large trucks and tractors) to 90 per cent over a five year period instead of the previous seven years; U.S. tax rules allow a comparable depreciation of power units over a three year period.

Factors specifically affecting the competitive position of Ontario-based carriers in the transborder market were also considered in a study commissioned by the Ontario Ministry of Transportation. Based on feedback from users of transborder services, the study determined that Ontario-based carriers typically offered less competitive rates, generally used older equipment compared to U.S. competitors, and suffered from poorer management infrastructure. Given the importance of rates and performance in the selection of carriers, the study concluded that Ontario carriers were at a significant disadvantage in competing for transborder traffic.

The analyses contained in the Ontario study on input unit costs and productivity, based on comparable Canadian and U.S.-based carriers, showed an operating cost differential in the order of seven to 12 per cent in favour of U.S. carriers. However, the study points out that "much of the current concern of competitiveness ... revolves around the ability of smaller, more unionized Ontario carriers to match the cost structure of larger, less unionized U.S. carriers." In this context, the study concluded that higher input costs (mainly equipment, maintenance and fuel)

FIGURE 5.8
Changes in International
TL Unit Freight Costs 1991/90
by Type of Carrier Used



Shippers' Perspective

Shippers' assessments of the changes in the level of competition prevailing in transborder operations displayed regional variations similar to those noted for inter-provincial activities. The highest proportions of shippers reporting increased competition were located in Ontario, Québec, Alberta and British Columbia. Higher proportions of shippers indicated increased competition for truckload freight than for LTL traffic. In terms of shippers' size, there were relatively fewer truckload shippers, both small and large, reporting increased competition in 1991 than a year earlier. In LTL, 32 per cent of shippers surveyed indicated that there had been more carriers competing for their traffic.

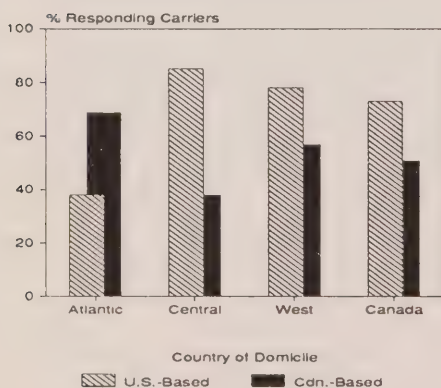
Irrespective of carrier used (U.S.-based, Canadian based or a combination of Canadian and U.S.-based) most shippers reported no change in average unit costs in 1991 relative to 1990, in both truckload and LTL. There were, however, some discernable differences in the pattern of rate changes depending on the type of carrier used. Of truckload shippers using U.S.-based carriers, 26 per cent reported rate increases compared to 42 per cent for shippers using Canadian-based carriers. (Figure 5.8)

Carriers' Perspective

In assessing change in the level of competition prevailing in the transborder market, the proportion of carriers reporting that competition had increased in their respective areas of operation declined from 86 per cent in 1990 to less than 70 per cent in 1991. There were variations in these assessments according to the nature of the carrier's operation; for example, all liquid bulk carriers consulted indicated that competition had increased.

On a regional basis, the proportion of carriers reporting an increase in the number of competing carriers remained about the same in the western region; in the Atlantic and central regions, however, it dropped substantially. Though carriers have noted that the influx of new competitors may have slowed, competition has remained very intense due to declining demand and strong rate competition from U.S. carriers. To this effect, nearly nine in ten carriers consulted considered the level of competition to be excessive.

FIGURE 5.9
Source of Increase in
Competition for Canadian Carriers in
the Transborder Market During 1991



U.S.-based carriers were considered the source of increased competition by 73 per cent of carriers consulted, while 50 per cent of carriers indicated that increased competition had resulted from the activities of Canadian carriers. In Atlantic Canada, the source of increased transborder competition came mainly from Canadian carriers while in the central and western regions increased competition was generated primarily by U.S.-based carriers. (Figure 5.9)

Carrier assessments on the source of competition over the period 1988-1991, show a significant increase in U.S. competition beginning in 1989, particularly in the central region; this coincides with the year in which Ontario resumed processing of applications under the MVTA following delays resulting from court challenges in 1988. By contrast, the impact of increased competition from U.S. carriers in the western region emerged more gradually over a three year period. (Table 5.9) In 1991, nearly 60 per cent of carriers consulted for the Review indicated a loss of business to U.S. competitors while only six per cent reported an overall gain in

traffic from U.S. carriers, a pattern similar to the previous year. Substantial losses in transborder traffic (particularly in longhaul markets) were reported by several Québec-based carriers.

TABLE 5.9
Carriers Reporting an Increase in Level of Competition from U.S. Carriers in the Transborder Market

	1988	1989	1990	1991
	<i>% of responding carriers</i>			
Atlantic	33	20	44	38
Central	73	93	85	85
Western	50	60	82	78
Total	60	65	76	73

Logistical imbalances in the transborder market also affect the competitive position of Canadian-based carriers. The relative proximity of a major portion of the Canadian general freight market to the United States allows U.S. carriers to operate transborder services largely as an extension of broader domestic markets.

For Canadian-based carriers, long distance penetration into the United States significantly increases the potential for empty miles on the return portion. Canadian carriers have taken measures to counteract this problem by establishing bases in the United States or by entering into feeder agreements with U.S. carriers. The transborder studies also noted the importance of triangulation in the transborder operations of Canadian carriers. Triangular route patterns have been increasingly used, particularly by carriers in Atlantic and western Canada. These carriers are competing with carriers from Ontario and Québec, as well as with U.S.-based carriers, for northbound loads to central Canada. For carriers based in Ontario and Québec, this puts additional pressure on their ability to balance southbound loads, already subjected to strong competition from U.S.-based carriers.

Of carriers with transborder operations that were consulted for the 1991 Review, about half indicated having interline arrangements with U.S. carriers during 1991. This proportion was largely unchanged from 1990, and was fairly constant across all regions. Nearly 75 per cent of LTL carriers reported interline arrangements compared to about 40 per cent in truckload. Interlining continued to be more prevalent among larger carriers.

Private Carriers

Improved services and highly competitive rates available from for-hire carriers have prompted some shippers operating private truck fleets to re-assess their freight costs and practices. Increased levels of competition, from both domestic and global sources, throughout all sectors of the economy have forced shippers to focus on strategies for improving their competitiveness. In light of the conditions prevailing in a deregulated trucking environment, some shippers have attempted to lower their transportation costs by shifting traffic from their own fleet to for-hire carriers. Rationalization of shipper operations and distribution requirements on a continental level has also emerged as a factor in selecting private or for-hire services. A prominent example during 1991 is that of the abandonment by B.F. Goodrich of its

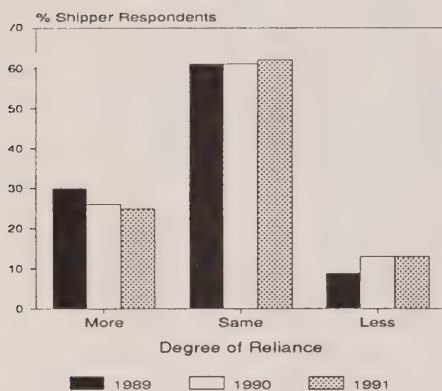
Some shippers have shifted traffic from their own fleets to for-hire carriers.

private fleet, both in Canada and in the United States, in favour of a partnership arrangement with Schneider National Inc.

TABLE 5.10
Percentage of Shippers Indicating a Change in their Company's Truck Fleet of Owned/Leased Transportation Equipment

	1988	1989	1990	1991
	<i>% of shippers</i>			
Increase	21	20	16	14
Same	75	74	71	74
Decrease	4	6	13	12

FIGURE 5.10
Shipper's Degree of Reliance on their Private Fleet for Transportation Requirements



Based on information from the Shippers' Survey, a number of shippers (with annual freight bills ranging from less than \$1 million to over \$100 million) reported having discontinued operation of company-owned fleets; in some instances a private fleet was retained only for local delivery. Since the implementation of regulatory reforms in 1988, the proportion of shippers reporting usage of their own truck fleet for all or part of their traffic requirements has decreased from 48 per cent to 39 per cent. For nearly two-thirds of these shippers, the degree of reliance on their fleet has remained stable over the past three years; about one-quarter indicated relying more on their fleet in 1991. (Figure 5.10) Of shippers owning or leasing transportation equipment, about 14 per cent indicated having increased their fleet complement in 1991, down from over 20 per cent in 1988; by comparison, 12 per cent reported a decrease in fleet size during 1991, three times the proportion in 1988. (Table 5.10)

While some shippers have cited the cost of compliance with new safety standards as a factor in curtailing their involvement in private trucking, other shippers have improved productivity in their private fleet through better balancing of traffic loads by offering for-hire services to other shippers. One large shipper noted having "filled empty back-hauls with \$2 million of former common carrier revenue". About half of the shippers who owned or leased a private fleet of trucks reported having obtained an extra-provincial licence by 1991.

In assessing the degree of competition from private carriers, the majority of for-hire carriers did not foresee any detrimental long-term impact arising from the activities of private carriers due to the already highly competitive nature of the for-hire segment of the industry.

Shippers' Reactions to Rate Increases

Shippers' reactions to rate increases proposed by carriers were solicited through the Agency's shippers' survey; shippers were invited to indicate action(s) taken or results achieved from a list of possible measures provided in the survey questionnaire.

TABLE 5.11
Shippers' Reactions to Rate Increases

	Truckload				LTL			
	1988	1989	1990	1991	1988	1989	1990	1991
	% of shippers							
Successfully Negotiated a Reduction in the Increase	52	49	50	56	45	41	45	51
Adjusted the Price of Goods Accordingly	13	14	17	13	13	15	17	15
Absorbed the Increase	18	23	33	24	25	29	39	34
Switched to Other Trucking Firm	25	32	31	33	26	28	25	30
Switched to Other Mode of Transport	3	3	5	4	1	3	3	2

Most truckload shippers negotiated reductions in proposed rate increases.

Over the four years since deregulation, the prevailing outcome to proposed rate increases was, for both truckload and LTL shippers, to successfully negotiate a reduction. In 1988, 52 per cent of truckload users reported having reduced proposed rate increases; this proportion declined to 50 per cent in the next two years and subsequently increased back to 56 per cent in 1991. (Table 5.11) The pattern suggests a strong scope for negotiating down rate increases consistent with market entry and competition levels in 1988 followed by certain curtailment during 1989 and 1990 in light of carriers' efforts to stem rate deterioration. The higher level in 1991 reflects the impact of weak demand and excess capacity.

The incidence of negotiated rate reductions was consistently higher among truckload rather than LTL users; by contrast, LTL shippers were more inclined to absorb the proposed increase. In 1990, though, the jump in the proportion of shippers, both truckload and LTL, that reported absorbing the increase in rates was likely due to the imposition of a fuel surcharge.

In the four years since deregulation, another prominent reaction by shippers to a rate increase proposal by a carrier has been to shift to another trucking firm. In 1988, faced with a proposed rate increase, one-quarter of truckload users indicated that they had switched to another carrier. In each of the next three years, almost one in three shippers resorted to such measures, indicating a sustained level of competition within the industry.

TABLE 5.12
Shipper Reactions by Size of Shipper Freight Bill - 1991

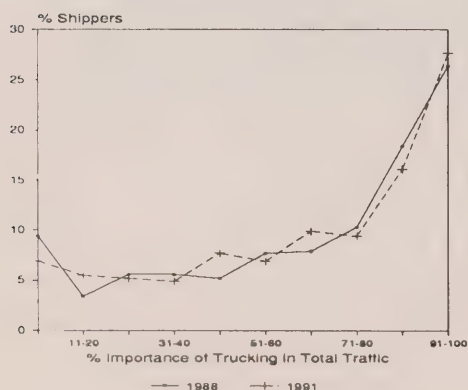
	Truckload			LTL		
	Under \$1M	\$1-\$10M	Over \$10M	Under \$1M	\$1-\$10M	Over \$10M
	% of shippers					
Successfully Negotiated a Reduction in the Increase	45	65	67	41	60	69
Adjusted the Price of Goods Accordingly	12	15	11	19	11	9
Absorbed the Increase	27	22	27	37	33	28
Switched to Other Trucking Firm	37	31	28	33	29	21
Switched to Other Mode of Transport	1	7	6	2	3	2

In reacting to proposed rate increases, larger shippers (annual freight bills over \$10 million) have been more successful in negotiating a reduction in the increase than were smaller shippers (annual freight bill under \$1 million). In 1991, almost 70 per cent of larger shippers using LTL services reported having negotiated a reduction compared to about 40 per cent for smaller shippers; comparable differences also apply to truckload users. (Table 5.12) However, smaller shippers reported a higher incidence of switching traffic to other trucking firms when faced with rate increases. There appeared to be some scope for medium and larger truckload shippers to shift traffic to another mode, though the use of this option was relatively marginal.

Traffic and Rates

During 1991, demand for trucking services was severely affected by weak economic conditions.

FIGURE 5.11
 Relative Share of Trucking
 in Shippers' Total Traffic



Traffic

The weak performance of the Canadian economy had a major impact on the demand for trucking services during 1991. Traffic levels within the different segments of the trucking industry were affected by the overall situation prevailing in key sectors (e.g. forest products, manufacturing, petroleum, automobiles). Operational and structural changes implemented by both shippers and carriers also had an impact on the relative market position of carriers within various segments of the trucking industry.

Shippers' Perspective

The Agency's annual shippers' survey has provided, since 1988, information on the level and nature of demand for transport services. The vast majority of respondents (over 95 per cent each year) reported being users of trucking services. The relative distribution in the level of demand among truck users has changed only marginally in the four years since the implementation of regulatory reforms. (Figure 5.11) In 1988 as well as in 1991, more than one-quarter of shippers indicated using trucking services for over 90 per cent of their total traffic. Fewer than one-tenth of the shippers were marginal users (i.e. users for which trucking accounted for 10 per cent or less of their transportation requirements).

FIGURE 5.12
Changes Reported in Shippers'
Traffic Volumes, 1991

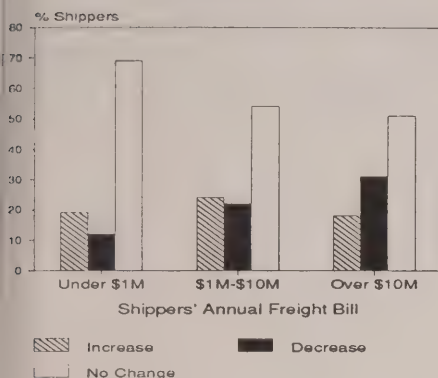


TABLE 5.13

Volume of Freight Shipped by Truck - Changes Reported by Shippers

Change in Volume of Freight Moved by Truck	1988	1989	1990	1991
	% of shippers			
Increase	38	30	24	21
No Change	56	63	61	61
Decrease	6	7	15	18

While the majority of shippers continued to report no change in the level of demand for trucking services, the proportion of shippers reporting increases in demand in 1991 was nearly half that of 1988. (Table 5.13) At the same time the proportion of shippers reporting decreases in traffic tripled from 1988 to 1991. The impact of these reductions in demand was significant given that decreases in traffic were reported more frequently among larger shippers. In 1991, over 30 per cent of shippers with annual freight bills in excess of \$10 million reported decreases, compared to about 12 per cent for shippers with freight bills under \$1 million. (Figure 5.12)

Carriers' Perspective

Given the downturn of the economy, most carriers consulted for the 1991 Review indicated having experienced decreases in traffic volumes. Loss of interline traffic, as well as curtailment of marginal or non-profitable operations, also contributed to lower traffic volumes among carriers from all regions. Carriers' strategies to retain traffic volume and market share varied in function of their degree of market exposure, their cost structure, and their sector of activity. A number of carriers were able to maintain traffic volumes, at previous year levels, by better management and balancing of traffic lanes. In some cases, shifts by shippers to competing carriers were offset by new traffic due to bankruptcies or closures of competing carriers. Some gains were also reported as a result of mergers or appropriation of traffic previously handled by private carriers.

Truckload

In domestic truckload operations, close to half of the carriers consulted for the Agency's Review reported decreases of five per cent or more in their traffic volumes. While general freight was strongly affected by declines in the manufacturing sector, cutbacks in various resource and industrial sectors resulted in substantial drops in the hauling of heavy equipment (flat bed operations). By comparison, about one out of every four carriers reported having increased its traffic by at least five per cent. In the transborder sector, about 43 per cent of carriers reported decreases in traffic of five per cent or more, while about one-third benefitted from increases of the same order. In both the domestic and transborder markets, regional differences were quite pronounced.

TABLE 5.14
TL Carriers Shipment Volumes - Changes in 1991 over 1990

Change in Shipment Volumes	Atlantic	Central	Western
	<i>% of responding carriers</i>		
Domestic market			
Increase	45	13	27
No Change	32	22	26
Decrease	23	65	47
Transborder market			
Increase	61	17	35
No Change	31	21	27
Decrease	8	62	38

Among carriers providing domestic services, nearly two-thirds of the carriers based in central Canada reported decreases compared to about 23 per cent in the Atlantic region and 47 per cent in the western provinces. (Table 5.14)

In transborder services, factors affecting traffic levels included the on-going realignment of services undertaken to face changes in market demand, shifts in operations to U.S. bases, and competition from U.S. carriers. In the Atlantic region, nearly two-thirds of the carriers consulted reported increases in traffic, with relatively few reporting decreases. By contrast, nearly two-thirds of the carriers based in central Canada reported losses in traffic. In the western region, increased market penetration by U.S. carriers was cited as a factor explaining traffic losses.

Less-than-truckload (LTL)

Decreases in traffic volumes were reported by 40 per cent of carriers providing domestic LTL services. Regionally, declines were more pronounced in central Canada where over half of the carriers reported decreases in freight volumes. (Table 5.15) Carriers indicating increases were based primarily in the Atlantic and western regions.

TABLE 5.15
LTL Carriers Shipment Volumes - Changes in 1991 over 1990

Change in Shipment Volumes	Atlantic	Central	Western
	<i>% of responding carriers</i>		
Domestic market			
Increase	30	12	28
No Change	40	36	44
Decrease	30	52	28
Transborder market			
Increase	50	13	38
No Change	33	31	25
Decrease	17	56	37

Increases were slightly more prevalent among carriers offering transborder LTL services (about 27 per cent). Regional patterns were generally consistent with those relating to truckload operations. Increases were reported among carriers based in the Atlantic and western regions, while a majority of carriers in central Canada reported decreases, predominantly in Quebec.

In terms of carrier size, the proportion of smaller carriers (i.e. operating less than 100 highway tractors) reporting increases in truckload traffic was nearly three times that for larger carriers (with over 200 tractors) in domestic as well as transborder operations. Smaller carriers reporting gains were almost all from the western and Atlantic regions. By comparison, traffic gains in LTL services, in both domestic and transborder operations, were more prevalent among larger carriers than among smaller ones. (Table 5.16)

TABLE 5.16
Percentage of Carriers Reporting Traffic Gains - 1991 vs. 1990

Segment of the Trucking Industry	Number of Tractors in Carriers' Fleet					
	Under 100		100 - 200		Over 200	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Domestic Truckload	32	30	25	28	23	11
Domestic LTL	31	21	14	11	50	27
Transborder Truckload	29	52	27	18	22	18
Transborder LTL	37	14	25	40	42	36

Traffic gains in domestic truckload and LTL were typically at the expense of other Canadian carriers. Market share gains often arose as a result of the closure or acquisition of a competitor. In the transborder market, traffic increases typically involved expansion of operations or marketing of new services by the carrier.

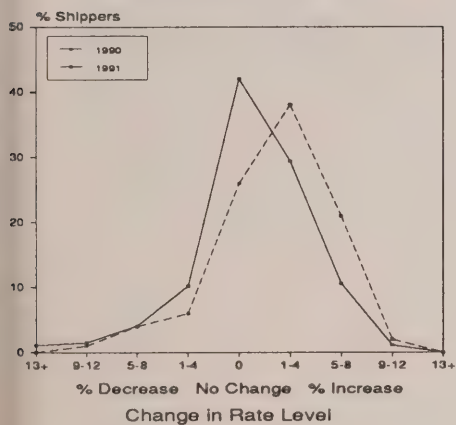
Rates

Truckload

Rate changes during 1991 were highly influenced by the weak demand and excess capacity which prevailed throughout the industry. The results of the shippers' survey show that users of domestic truckload services generally benefitted from overall better rate conditions in 1991 than in 1990 (Figure 5.13). The proportion of shippers reporting no change in unit freight costs increased from 26 per cent in 1990, to 42 per cent in 1991. And whereas almost two-thirds of shippers reported rate increases in 1990, the corresponding figure for 1991 was down to 41 per cent.

A similar pattern is evident for users of transborder truckload services, with the proportion of shippers reporting rate increases declining from 59 per cent in 1990 to 36 per cent in 1991. (Table 5.17) Where increases were reported, these were predominantly in the order of one to four per cent.

FIGURE 5.13
Changes in Domestic TL Rate Levels Reported by Shippers



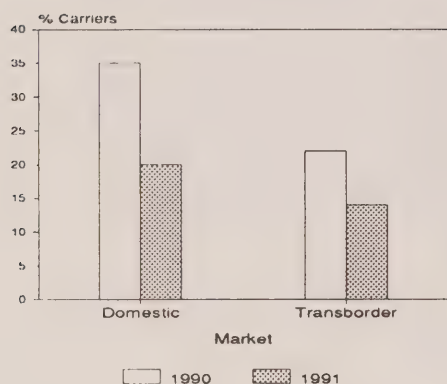
Rate increases were less prevalent during 1991.

TABLE 5.17

Unit Freight Cost Changes in Truckload Services Reported by Shippers

	Domestic		Transborder	
	1990	1991	1990	1991
<i>Rate Changes</i>	<i>% of shippers</i>			
Increase				
13% +	0	0	0	0
9 - 12%	2	1	3	1
5 - 8%	22	11	20	9
1 - 4%	38	29	36	26
No Change	26	42	27	44
Decrease				
1 - 4%	6	10	6	10
5 - 8%	4	4	4	6
9 - 12%	1	2	2	2
13% +	1	1	2	2

FIGURE 5.14
Carriers Reporting Increases
in TL Average Unit Revenue



From the carriers' perspective, rate changes are assessed in terms of average unit revenue, a measure which takes into account key factors such as payload level, distance and traffic mix. Despite its sensitivity to shifts in traffic patterns and market served, this measure is considered a good indication of overall trends in carriers' rates.

The patterns emerging from information supplied by carriers are consistent with those emanating from the findings of the shippers' survey. The proportion of domestic truckload carriers reporting unit revenue increases dropped from 35 per cent in 1990 to 20 per cent in 1991 (Figure 5.14). Decreases in average unit revenue were reported by over half the domestic truckload carriers, compared with about 31 per cent a year earlier. Rate competition remained strong in the transborder truckload sector, with only 14 per cent of carriers reporting increases in average unit revenue. (See Appendix E.3 for distribution of changes).

Less-than-Truckload (LTL)

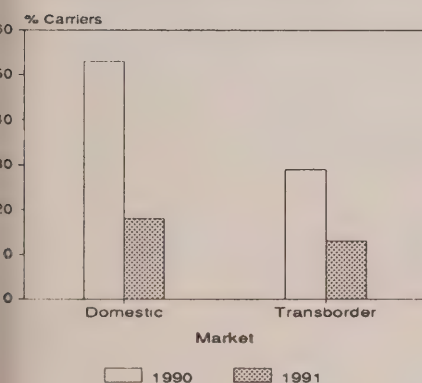
The LTL sector, by virtue of its cost structure, nature of service and more limited number of carriers, has generally been less subject to rate competition than the truckload sector. In 1991, however, changes in unit freight costs for LTL shippers showed a pattern similar to that observed for truckload services.

TABLE 5.18
Unit Freight Cost Changes in LTL Services Reported by Shippers

	Domestic		Transborder	
	1990	1991	1990	1991
<i>Rates Changes</i>	<i>% of shippers</i>			
Increase				
13% +	1	0	1	0
9 - 12%	3	1	4	2
5 - 8%	35	22	28	17
1 - 4%	34	35	33	29
No Change	19	28	25	37
Decrease				
1 - 4%	3	8	4	7
5 - 8%	4	3	3	5
9 - 12%	0	1	1	1
13% +	1	2	1	2

In 1990, nearly three-quarters of domestic LTL shippers reported rate increases; in 1991, that proportion dropped to below 60 per cent. (Table 5.18) For transborder services, the decline was of comparable magnitude. However, while the shift in 1991 was towards no increases in rates for LTL services, the proportion of shippers reporting increases was still much higher, and the incidence of rate decreases considerably lower than among users of truckload services.

FIGURE 5.15
Carriers Reporting Increases
in LTL Average Unit Revenue



Since 1988, carriers have generally reported a stable rate structure for the LTL sector. In 1991, however, carriers signalled a significant reduction in average unit revenues. This was due in part to increased rate competition, but mostly to declines in traffic volumes. Demand for LTL services declined as a result of poor economic conditions and as a result of increasing competition from truckload operators offering shippers lower rates through load consolidations.

In domestic LTL services, the proportion of carriers reporting increases in average unit revenue declined from over 50 per cent in 1990 to less than 20 per cent in 1991; likewise in the transborder sector, the proportion of carriers reporting increases dropped to 13 per cent in 1991 from almost 30 per cent a year earlier. (Figure 5.15) More than 40 per cent of carriers operating domestic services and nearly two-thirds of carriers in the transborder sector reported decreases in average unit revenue in excess of five per cent. (See Appendix E.4)

Level of Competition versus Rates

The level of competition has had a significant influence on rate changes, particularly in the truckload sector. In both 1989 and 1990, the proportion of shippers reporting rate increases was considerably lower under conditions of increased competition than in a situation of less competition. (Table 5.19) This tendency prevailed in both the domestic and transborder sectors.

Competition among carriers has intensified given weak demand and excess capacity in the industry.

FIGURE 5.16
Change in Unit Freight Costs
Reported by Shippers,
Inter-Provincial Services
1991 Over 1990

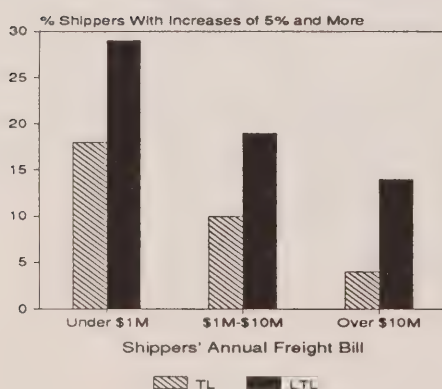


TABLE 5.19
Impact of Change in Level of Competition on
Shippers Unit Freight Costs

Number of trucking firms competing for shippers' traffic	TL			LTL		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
% of shippers with increased unit costs						
Domestic						
Less	70	75	53	74	82	59
No Change	54	62	50	72	74	71
More	45	59	39	71	69	58
Transborder						
Less	67	88	31	83	89	47
No Change	43	55	43	61	68	59
More	33	54	31	54	56	51

The results for 1991, however, show a marked departure from the trend observed in previous years. The proportion of shippers reporting increases in unit freight costs, under conditions of less competition, dropped substantially. This pattern suggests that, despite fewer carriers competing for a shippers' traffic, the competition between carriers has intensified with the weak demand for trucking services and the resulting level of excess capacity in the industry. The pattern also reflects the outcome of some shippers' strategies to reduce administrative and freight costs by allocating their traffic to fewer carriers, using intermediaries, or shifting traffic from in-house fleets to lower cost, for-hire carriers.

A similar pattern is also manifested in the results from LTL shippers and is particularly noticeable in transborder services where, despite less competition, fewer than half the shippers reported increased rates compared to almost 90 per cent a year earlier.

Rate Changes and Shippers' Size

Overall there were no significant variations, relative to size, in the proportion of shippers reporting rate increases. There were, however, marked differences by shipper size when considering the magnitude of the rate changes.

In domestic truckload services, 18 per cent of smaller shippers (annual freight bills under \$1 million) reported average increases in unit freight costs in excess of five per cent, compared to four per cent of larger shippers (with annual freight bills in excess of \$10 million). For LTL shippers, the pattern is similar though the respective proportions are greater. (Figure 5.16)

TABLE 5.20
Change in Shippers Unit Freight Costs by Shipper Size

	Domestic			International		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991
<i>% shippers reporting increases of 5% or more</i>						
Truckload						
Under \$1M	27	33	18	21	35	13
\$1M-\$10M	15	21	10	14	20	12
Over \$10M	10	12	4	10	12	4
LTL						
Under \$1M	34	45	29	27	39	21
\$1M-\$10M	32	34	19	32	32	21
Over \$10M	22	30	14	27	17	9

The extent of the impact of the overall economic environment prevailing in 1991 on rate levels stands out in a comparison with the results of the two previous years. (Table 5.20) While rate increases were generally less prevalent among larger shippers in each of the three years, the actual proportion of shippers reporting rate increases of five per cent or more dropped substantially from 1990 to 1991. This occurred in all size classes, in truckload as well as LTL, and for both domestic and transborder operations. While results for 1990 may reflect, in part, the application of a fuel surcharge during that year, the reduction in the proportion of shippers reporting increases are still significant when comparing 1991 with 1989.

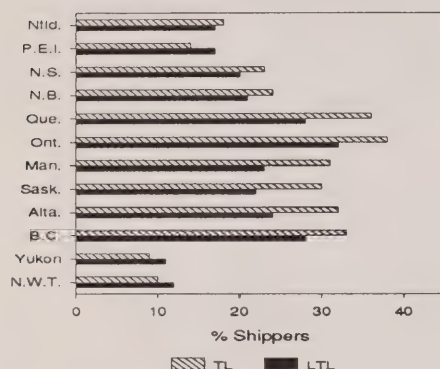
Trucking Operations

Impact of Regulatory Reform

Shippers' Perspective - 1991

Overall in 1991, shippers' assessments of the impact of reduced entry controls in extra-provincial trucking (based on such elements as availability of carriers, rates and quality of service) continued to be generally favourable across all regions in respect to both truckload and LTL services. Negative assessments were reported by respondents to the Agency's shippers' survey in less than four per cent of all cases. (Table 5.21) Within the context of a weak economy, carriers were generally regarded as being responsive to market conditions; however, in light of weak demand, excess capacity and strong rate competition, concerns were expressed by some major shippers on the potential for service deterioration that could arise from undisciplined discounting and financial instability within the trucking industry.

FIGURE 5.17
Proportion of Shippers
Reporting a Positive Impact of
Reduced Entry Controls – 1991



*Shippers continued to view
the impact of regulatory
reforms as positive...*

*... but concerns were
expressed on the potential
for service deterioration.*

TABLE 5.21
Impact of Regulatory Reform on Shippers: 1989-1991

Shippers' Assessment	1989		1990		1991	
	TL	LTL	TL	LTL	TL	LTL
	% of shippers					
Positive	25	20	28	23	29	24
No Impact	72	76	69	74	67	74
Negative	3	4	3	3	4	3
Legend: TL - Truckload LTL - Less than truckload						

On a regional basis, reduced entry controls were considered to have a positive result by about 40 per cent of truckload shippers in Ontario and Québec, close to 30 per cent in western provinces and about 20 per cent in Atlantic Canada. (Figure 5.17) In comparison to 1990, however, the proportion of shippers reporting a positive assessment dropped in both Québec and Ontario. Based on shippers' comments, some of this shift in shippers' assessments can likely be attributed to disruptions arising from truck blockades during 1991. Factors related to "quality of service" also contributed to marginal increases in negative assessments in a number of provinces.

In terms of shipper size, the proportion of truckload shippers reporting a positive assessment was slightly higher among larger shippers. About 35 per cent of larger shippers (with annual freight charges exceeding \$10 million) assessed the impact of regulatory reform on their company to be positive, compared to 21 per cent for smaller shippers (less than \$1 million freight bill). There was a similar pattern in assessment by size group among users of LTL services.

Since the enactment of the *MVTA* in 1988, shippers state that they have benefitted from better services, wider carrier selection and lower rates. Overall, throughout the period there was little unfavourable reaction to reduced regulatory controls. The Canadian Industrial Transportation League commentary that "deregulation has had positive impact by reducing transportation costs and increasing efficiency of service" reflects a prevailing shipper view. The proportion of shippers reporting that the impact of regulatory changes had been negative did not exceed four per cent in any province, in respect to either truckload or LTL services, in any of the four years of the Review.

In 1988, one out of every three shippers reported the impact of regulatory reforms to be positive; but one-third of shippers also considered then that it was too early to assess the impact. After declining in 1989, the proportion of shippers who considered the impact to be positive steadily increased from 1989 to 1991, remaining consistently higher among truckload users than among users of LTL services.

In profiling shippers who considered the impact to be positive in terms of the importance of their annual freight bill, larger truckload shippers (annual freight bill over \$10 million) were more inclined to view the impact as positive. The assessment of users of LTL services was less subject to variations relative to the importance of the annual freight bill. By 1991, however, the proportion of larger LTL shippers for which the impact was positive was twice that for smaller shippers (32 per cent versus 17 per cent). (Table 5.22)

TABLE 5.22
Impact of Regulatory Reform on Shippers

	1989		1990		1991	
	TL	LTL	TL	LTL	TL	LTL
<i>% of shippers reporting positive assessment by size of freight bill</i>						
Under \$1M	18	17	25	23	21	17
\$1 - \$10M	26	22	28	23	33	29
Over \$10M	37	29	31	22	35	32
Legend: TL - Truckload LTL - Less than truckload						

Impact on Trucking Activities

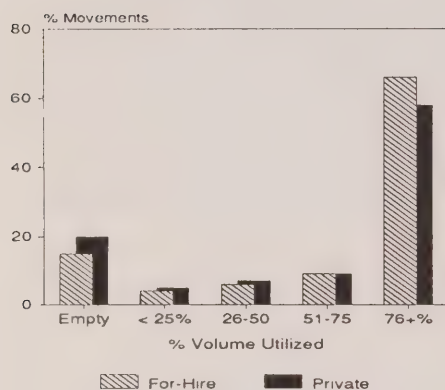
Carriers generally considered that reduced entry controls have provided for improved operational efficiencies by allowing them to broaden the scope of their operations and by removing restrictions on the coverage of their services. The ability to measure changes in the scope of carriers operations with traditional data sources is somewhat limited. In 1991, the CCMTA conducted a National Roadside Survey which was designed to measure, among other things, the degree of market penetration relative to a carrier's base of operation. The survey targeted inter-provincial traffic. Intra-provincial movements were excluded; movements to/from the U.S. were not excluded but, by virtue of survey site locations, accounted for only four per cent of the more than 20,000 movements surveyed.

*Reduced entry controls
allowed carriers to improve
operational efficiencies.*

TABLE 5.23
CCMTA National Roadside Survey: Province/Territory of Carrier Base by Jurisdiction of Survey

Jurisdiction of Survey	Number of Movements Surveyed	Percentage Distribution of Movements by Carrier Base												
		Nfld	N.S.	P.E.I.	N.B.	Qué.	Ont.	Man.	Sask.	Alta.	B.C.	Yukon	NWT	USA
Nfld	494	44	24	3	12	10	4	—	—	—	—	—	—	1
N.S.	2,098	2	28	5	48	6	6	—	—	1	—	—	—	3
P.E.I.	378	—	12	44	30	4	3	—	—	1	—	—	—	6
N.B.	1,011	1	9	4	41	25	18	—	—	1	—	—	—	1
Qué.	4,853	—	2	1	10	34	44	1	—	1	—	—	—	5
Ont.	3,280	—	1	—	2	32	40	15	1	3	2	—	—	4
Man.	1,360	—	—	—	1	1	10	41	18	19	6	—	—	4
Sask.	1,634	—	—	—	—	—	8	37	19	27	5	—	—	3
Alta	1,655	—	—	—	—	1	7	18	15	45	8	—	1	6
B.C.	2,801	—	—	—	—	—	6	13	5	49	23	—	—	7
Yukon	358	—	—	—	—	—	1	1	—	24	12	54	2	7
N.W.T.	100	—	—	—	—	—	—	—	—	74	—	—	25	1

FIGURE 5.18
Capacity Utilization
by Carrier Type
CCMTA's Survey 1991



The results of the National Roadside Survey, presented in Table 5.23, illustrate the degree of market penetration by mid-1991; the shaded areas show the proportion of movements for resident carriers in each jurisdiction. In each province and territory, except Yukon, the majority of movements covered by the survey involved carriers for which the principal base of operation was in another jurisdiction. The extent of market penetration from carriers based in adjoining jurisdictions varied considerably by region. In Nova Scotia, for example, 28 per cent of the movements surveyed involved resident carriers while 48 per cent of the movements were attributed to carriers based in New Brunswick, with the remainder distributed among a number of other jurisdictions. Similarly, in British Columbia, nearly half of the surveyed movements involved carriers based in Alberta; in Saskatchewan, less than 20 per cent of the movements involved resident carriers. By comparison, the share of movements attributed to resident carriers was considerably higher in jurisdictions such as New Brunswick, Ontario, Manitoba and Alberta.

The CCMTA National Roadside Survey results constitute a useful source of information for the fourth year of the transition into a deregulated environment. But other sources must be considered to allow for an assessment over time. Information on distances travelled are reported by carriers to the jurisdiction where vehicles are registered. This data, which is used to pro-rate and remit registration fees among jurisdictions, can also serve as an indicator of market penetration. An initiative is under way within CCMTA to make greater use of this data to measure changes in industry capacity levels and carriers' scope of operations.

Reduced entry controls were also considered to have generated operational efficiencies through more balanced payloads and less empty backhauls. The results of the CCMTA National Roadside survey provide an indication of the degree of capacity utilization within the industry in 1991. Overall, fewer than 16 per cent of movements were reported as "empty". In terms of type of operation, private carriers showed a slightly higher proportion of "empty" movements (about 20 per cent) than for-hire carriers (about 15 per cent). At the other end of the spectrum, nearly two-thirds of for-hire carriers reported full or nearly full loads (i.e. over 75 per cent capacity utilization). (Figure 5.18)

Comparable figures are not available on a national level for the period prior to the implementation of regulatory reforms. However, it is possible to obtain an indication of changes in operational efficiency by examining the results of roadside surveys conducted periodically by provincial authorities, such as the one conducted in 1988 in Ontario. In 1988, about 17 per cent of inter-provincial movements surveyed by Ontario authorities were reported to be empty. This is about the same overall rate shown by the CCMTA results for movements surveyed at Ontario inter-provincial boundary points in 1991. From 1988 to 1991, the degree of empty haul for Ontario interprovincial movements appears to have remained relatively unchanged despite reported reductions in traffic volumes and a considerable increase in market access.

TABLE 5.24
Empty Haul by Carrier Activity

	LTL/TL		TL		Specialized	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
<i>% of responding carriers</i>						
Percentage of Empty Haul						
Under 9%	52	39	33	38	13	0
10-18%	37	39	31	24	0	31
Over 19%	12	23	36	38	87	69
Legend:	LTL - Less than truckload TL - Truckload					

Information provided by carriers on percentage of empty haul also provides an indication of changes in operating efficiency from 1988 to 1991. Most carriers consulted for the 1990 Review reported that empty haul had declined or at least remained close to the 1988 level. In 1991, however, a number of carriers reported that a drop in available traffic affected their loaded averages. In 1990, more than half the carriers consulted, providing LTL/truckload general freight services, indicated their rate of empty haul to be under 10 per cent; in 1991 the corresponding proportion of carriers had dropped to less than four out of ten. (Table 5.24) At the same time, the proportion of carriers reporting a rate of over 19 per cent empty haul in 1991 was double that of a year earlier. The proportion of empty haul among carriers providing mainly truckload services remained relatively stable over these two years.

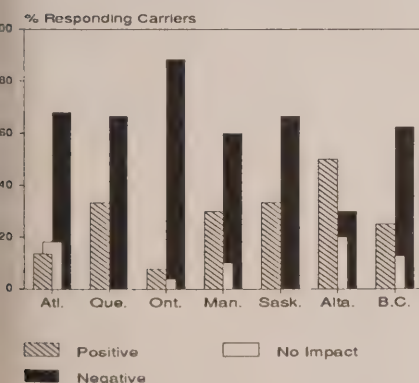
Carriers' Perspective

Despite greater market flexibility and potential for improved efficiencies, over two-thirds of the carriers consulted for the 1991 Review considered the overall impact of regulatory reforms to be generally negative. Carriers' prevailing negative assessments were related to some of the operational and structural changes which accompanied regulatory reform (increased capacity and competition in the market place, reduced rates and profit margins). However, institutional and economic factors also figured prominently in carriers' negative assessment. The administrative costs associated with continued disparities in industry standards and enforcement practices between jurisdictions were deemed to have eroded some of the potential benefits arising from regulatory reforms. In the key transborder markets (Ontario, Québec, British Columbia) operating cost differentials with U.S.-based competitors affected the market viability of some Canadian-based carriers in the face of strong rate competition.

Carriers' assessments varied by region and by type of operation. In Ontario, close to 90 per cent of carriers consulted indicated that regulatory reforms had a negative impact on their operations. Feedback from Ontario-based carriers related to the effects of reductions in demand arising from substantial declines in output in key industrial sectors (auto parts, steel, forest products and manufacturing). Operating cost differentials, relative to U.S.-based competitors, continued to erode market position of Ontario-based carriers. By contrast, less than one-third of Alberta-based carriers indicated a negative assessment. In all other regions, about two-thirds of carriers consulted considered the overall impact of changes in market entry controls to have been negative. (Figure 5.19)

In 1991, most carriers continued to view the impact of regulatory reform as negative.

FIGURE 5.19
Carrier's Assessment in 1991
of the Impact of Regulatory
Reform on their Company



In terms of type of operation, negative assessments were most prevalent among carriers providing general freight truckload services. More than three-quarters of carriers operating in this sector viewed the impact of regulatory reforms as unfavourable, due mainly to the level of entry and rate competition. Negative assessments were less prominent among carriers providing LTL services (about two-thirds) while fewer than half of specialized carriers (e.g. bulk, auto carriers, etc.) considered the impact to be negative.

Carriers' Perspective - Four Year Assessment, 1988-1991

Greater market access and increased efficiency were seen as positive elements of regulatory reform...

... while excess capacity, structural imbalances and excessive rate competition were perceived as negative results.

In the first two years following the implementation of the *MVTA*, carriers' reactions largely focused on variations among jurisdictions in entry procedures and in the interpretation and implementation of the legislation. This assessment resulted from the procedural hearings and legal challenges to board decisions which occurred in 1988 and 1989. By 1990, there was a greater degree of uniformity in the entry process, coupled with a certain adjustment by industry to the regulatory environment prevailing in respective jurisdictions. Carriers' concerns shifted to questions of viability relative to the level of competition, excess capacity, economic conditions and fiscal policies; the regulatory framework was often viewed in terms of costs associated with jurisdictional disparities in operating standards and enforcement levels.

Greater market access and operational efficiencies that resulted from reduced entry controls were generally perceived as positive elements of the new regulatory framework. However, the excess capacity situation prevailing in the industry, excessive rate competition and operating cost differentials relative to U.S. carriers, were key negative elements that carriers ascribed to regulatory reform.

Carrier assessments over the four year period reflect changes in the regulatory framework and operating conditions within the industry. The extent of changes affecting the industry are reflected in the steady decrease in carriers reporting that regulatory reforms had "no impact" on their operations, from 17 per cent in 1988 to nine per cent in 1991. (Table 5.25) Similarly, the proportion of carriers indicating that the impact had been "positive" decreased from about one-third to less than one-quarter over the same period; increased competition, a recession which had significant impact on industry sectors using trucking services, and generally more difficult operating conditions, were often cited as factors in carrier assessments.

TABLE 5.25

Impact of Regulatory Reform: Carriers' Assessment, 1988-1991

Impact of Reform	1988	1989	1990	1991
	% of responding carriers			
Positive	31	27	25	23
No Impact	17	17	11	9
Negative	52	56	65	68

Despite jurisdictional disparities, smaller and medium sized carriers generally indicated having benefitted from broader operations. Regional general freight and commodity carriers, particularly those based in Atlantic and western Canada, gained access to expanded markets both domestically and in the United States. However, as medium sized carriers began to deal with broader market exposure and increased competition, the proportion of carriers reporting a negative impact increased to the level of the larger carriers. By 1991, about two-thirds of the carriers operating

under 200 tractors assessed the impact to be negative, compared to about three-quarters for carriers over 200 tractors. (Table 5.26)

TABLE 5.26
Impact of Regulatory Reform:
Carriers Reporting Negative Assessment: 1988-1991

Number of tractors	1988	1989	1990	1991
	<i>% of carriers by fleet size</i>			
Under 50	39	43	82	65
50 - 99	40	64	81	67
100 - 199	75	60	76	67
200 - 499	53	59	83	78
500 +	75	83	83	75

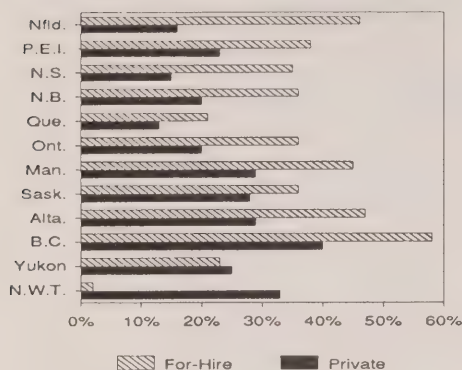
Although most of the larger carriers (500 or more highway tractors) expanded the geographical scope of their operations in the first years after deregulation, this group predominantly viewed the effects of regulatory changes to be negative. Being broadly based, key factors for larger carriers were variations in the application and enforcement of safety regulations and in operating standards among jurisdictions. While subject to increased competition from established carriers, as well as new market entrants, most large carriers maintained their relative market positions; to do so, they underwent major organizational adjustments that involved mergers, partial closures and other forms of operational rationalization, such as shifts of operations to the United States.

While the regional base of carriers has remained a significant element governing regulatory compliance, it has become less important as a determining factor in assessing impact as the scope of carriers' operations encompassed a greater range of jurisdictions. Still, a regional dimension stands out in the case of some carrier assessments. In Alberta, where intra-provincial trucking had been deregulated prior to the 1988 federal reforms, carriers consulted consistently reported the lowest levels of negative impact. By comparison, Ontario-based carriers, which traditionally benefitted from the largest domestic and transborder market, were subject to strong competition from both domestic and U.S. carriers; Ontario-based carriers typically had the highest proportion of negative assessments in each of the four years. In Manitoba, however, where implementation of legislation by provincial authorities was generally more restrictive and transitional in nature than in other jurisdictions, the proportion of carriers indicating negative assessments dropped from 80 per cent in 1988 to 60 per cent in 1991, a trend unique to this jurisdiction.

Owner-Operator Usage

There was considerable increase in the use of owner-operators in the 1980's, consistent with carriers' strategies for expansion. Prior to the implementation of reduced entry controls in extra-provincial trucking, regulated market access generally assured sustainable level of revenue for both carriers and owner-operators. It was also generally recognized that any revenue shortfall by the owner-operator could usually be compensated by driving longer hours or distances.

FIGURE 5.20
CCMTA 1991 National Roadside Survey:
Owner-Operator Share by Region



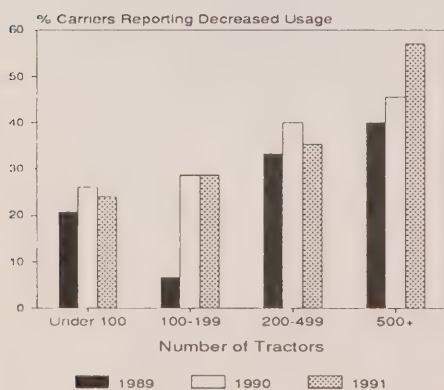
The trend toward greater usage of owner-operators continued under the new regulatory environment. There was a very strong demand for owner-operators to support much of the carrier expansions into new markets made possible through new and broader licences. Relatively easy terms for the acquisition of equipment encouraged the entry of owner-operators.

An indication of the relative usage of owner-operators among Canadian-based for-hire and private carriers is provided by the results of the 1991 CCMTA National Roadside Survey conducted in June 1991. The results of the survey, which focused primarily on domestic extra-provincial movements, are based on over 20,000 driver interviews. (Figure 5.20) Overall, owner-operators accounted for about 33 per cent of all drivers interviewed, with a relatively higher share associated with for-hire carriers (35 per cent) than private carriers (24 per cent). On a regional basis, usage of owner-operators was highest among carriers based in British Columbia, Alberta, Manitoba and Newfoundland and lowest among carriers based in Québec.

Developments affecting the role of owner-operators in the trucking industry can be delineated into two phases. In the first phase, the liberalization of extra-provincial entry provisions allowed expansions into new markets. As competition intensified, carriers' strategies placed greater emphasis on the need for balanced loads. This led carriers and owner-operators to be more dependent on intermediaries such as load brokers to get loads for their backhaul movements. A significant increase in market access, in both domestic and transborder operations, eroded the traditional distinction between front-haul and back-haul movement for rate-setting purposes. Except for specialized services, carriers could no longer, in setting a rate, factor the cost of an empty return trip. With Hours of Service regulations coming into force, a ceiling was placed on the ability of owner-operators to compensate revenue shortfalls by driving longer hours, forcing them to become even more cost-conscious.

A new phase emerged with the 1990's, one imposed by the poor economic conditions which forced carriers to rationalize operations. These measures were dictated by the degree of competition prevailing in the markets served, as well as by the impact of the recession on their customers. For transborder operations, rationalization has been defined by the ability of carriers to meet not only the competition of Canadian-based carriers, but also that of U.S. carriers.

FIGURE 5.21
Use of Owner-Operators by
Size of Carrier



Carriers' strategies for dealing with the new market conditions of the 1990's included more stringent cost controls and increased focus on factors affecting productivity. Carriers' productivity programs related to the specification and allocation of equipment or the use of driver teams to optimize equipment utilization while complying with hours of service regulations. In carriers' rationalization plans, the cost structures of owner-operators and their ability to be integrated into productivity programs were closely examined. Measures adopted by carriers included renegotiating terms and conditions with owner-operators, converting owner-operators to company drivers and reducing owner-operator complement. At the same time, however, carriers faced a shortage of owner-operators in some specialty areas.

Feedback from carriers consulted for the Agency's Annual Reviews shows a pattern of lower reliance on owner-operators since 1989, particularly among larger carriers. (Figure 5.21) Overall, for carriers which the Agency consulted, the proportion of owner-operator power units relative to the carriers' total fleet declined from over 42 per cent in 1988 to slightly under 40 per cent in 1991.

TABLE 5.27

Capacity Utilization by Company Driver/Owner-Operator - 1991

	Empty		Full (75%+)	
	Company Driver	Owner Operator	Company Driver	Owner Operator
	% of movements			
Domestic				
Canadian-Based	18	13	62	69
Transborder				
Canadian-Based	36	35	58	68
U.S.-Based	39	38	56	56

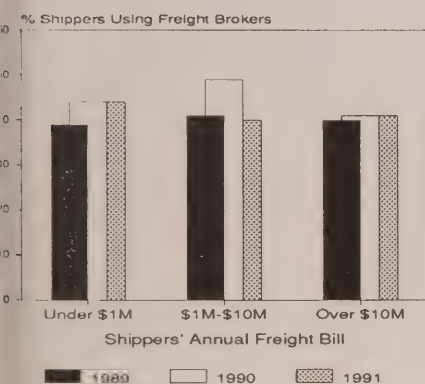
An indication of capacity utilization in relation to company driver and owner-operators is provided by the results of the two roadside surveys conducted in 1991: the CCMTA National Survey and the Transborder Survey. The surveys showed lower rates of empty haul among Canadian-based owner-operators than for company drivers, in both domestic and transborder movements. (Table 5.27) Conversely, owner-operators registered a higher proportion of fully loaded movements (i.e. over 75 per cent capacity utilized). For domestic operations, the national pattern was also observed across all regions. The nature of operation, type and length of haul, and market sector have a bearing on the differences between owner-operator and company driver. However, the relatively high degree of capacity utilization among owner-operators suggests that efficiency gains necessary to improve the financial viability of owner-operators must be derived from factors other than simply loaded levels (e.g. equipment productivity).

Load Brokers

The demand for services of load brokers or intermediaries in arranging for transportation services has increased. This is in part due to carriers' expansion into new markets and a greater need by both carriers and owner-operators for balanced loads. On the user side, the results of the Agency's shippers' survey indicate that a substantial proportion of shippers make use of load broker services. In 1991, about 42 per cent of shippers indicated having used a load broker to arrange for truck transportation. (Figure 5.22) The proportion of shippers using load brokers has remained fairly stable since 1989 (40 per cent in 1989, 45 per cent in 1990); for the past two years, however, a significant share of these shippers, about one in four, reported having increased their usage of load brokers.

Some problems arising from the lack of regulations governing the business practices of load brokers were reported by carriers in the course of the Agency's Annual Review consultations. Problems between load brokers and owner-operators also surfaced in the grievances raised by the owner-operators during the 1990 blockades. The role of load brokers in the trucking industry was addressed by Québec and Ontario authorities in the aftermath of the owner-operator blockades. The issue of load broker relations was also the focus of an inquiry by a CCMTA Task Force in 1991. In the light of reported problems arising from the business practices of some load brokers, a need was noted for the establishment of measures to ensure stability and efficiency in the dealings with load brokers. Given the importance of load brokers to both users and providers of trucking services,

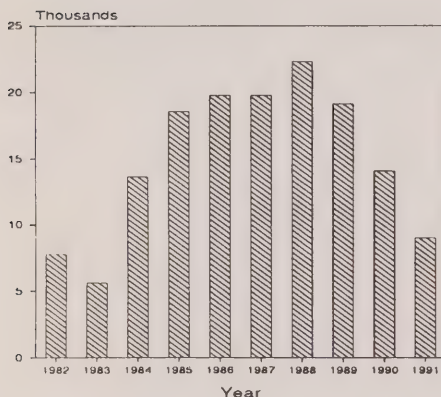
FIGURE 5.22
Use of Freight Brokers by
Shippers, 1989-1991



provincial authorities undertook to establish requirements for financial responsibility and disclosure on the part of load brokers. In April 1991, Ontario introduced regulations governing operations of load brokers.

Equipment

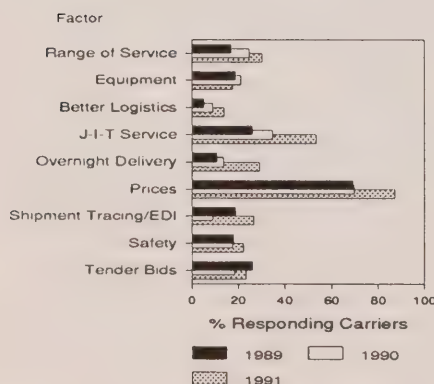
FIGURE 5.23
New Class 8 Registrations in Canada
(1982-1991)



Source: R.L. Polk

Shippers continued to be highly price-sensitive, but service factors were increasingly emphasized.

FIGURE 5.24
Most Emphasized Service
Factors by Shippers



Overall demand for power units, as measured by registrations of new Class 8 vehicles (i.e. with gross vehicle weight over 14,968 kgs) was down by more than 35 per cent over 1990. (Figure 5.23) Recessionary conditions and below target financial performances of many carriers contributed to the three year decline in demand for new tractors. Carriers also reported a relatively high volume of equipment available as a result of closures and bankruptcies. The level of registrations in 1991 was at its lowest level since 1984. A similar situation was reported in the United States, with 1991 sales of Class 8 vehicles decreasing by more than 19 per cent over 1990.

Feedback from carriers consulted for the Review indicated that slightly less than half of the carriers acquired or replaced tractors during 1991. By comparison, about 55 per cent reported having purchased or leased tractors the previous year. Carriers reported aggressive pricing by some manufacturers in an effort to promote sales.

Carrier/Shipper Relations

In each year, from 1988 to 1991, the vast majority of shippers reported that for-hire truck services had either improved or remained about the same. (Table 5.28) In 1988, 45 per cent of truckload shippers indicated improvements in trucking services; while this proportion remained stable in the two subsequent years, by 1991 it dropped to 37 per cent. The relatively high proportion of shippers reporting improvements in truckload services in each year from 1988 to 1990 is consistent with strong market entry, increased competition and expanded carrier operations during the first three years following the enactment of new legislation. The drop in the proportion of shippers reporting improvements in truckload services during 1991 may reflect on the carriers ability to meet some of the increased shippers expectations at a time when generally poor financial conditions prevailed in the trucking industry. At the same time, however, some of the negative effects of the price-driven allocation of traffic may be reflected in the higher proportion of shippers reporting deterioration in trucking services over the four year period: from three to eight per cent for truckload and from five to 12 per cent in LTL.

By 1991, while shippers' negotiations with carriers continued to be dominated by rate considerations, there was increased emphasis by shippers on service factors. (Figure 5.24) Carriers have reported that "just-in-time" and "overnight delivery" became increasingly important service elements emphasized by shippers as inventory control systems became more widespread. The increasing prevalence of logistics in production and distribution systems has also promoted the application of computer-based technology in carrier-shipper dealings, such as the implementation of EDI and electronic shipment tracing.

TABLE 5.28
Overall Changes in For-Hire Trucking Services:
Shippers' Perspective 1988-1991

	1988	1989	1990	1991
	<i>% of shippers</i>			
Improvement				
Truckload	45	44	44	37
LTL	37	37	35	33
No change				
Truckload	53	52	50	55
LTL	58	56	55	55
Deterioration				
Truckload	3	4	6	8
LTL	5	8	10	12

Shippers' evaluation of specific service factors (i.e. equipment supply and condition, liability coverage, service frequency and reliability, transit time, shipment tracing, product care, claims handling, carrier cooperation, quality and efficiency of service) were generally favourable over the period 1988-91 although respective ratings varied by factor and type of service. (A summary of shipper ratings for each of these factors in respect to truckload and LTL services is provided in Appendices E.5/E.6) The highest overall factor ratings (i.e. with over 80 per cent of shippers giving a very good or good rating) reported by truckload users were for carrier cooperation, equipment condition and supply, transit time, and quality and efficiency of service. The lowest ratings were in respect of claims handling and shipment tracing; these two factors were also rated lowest in shipper evaluations for LTL services.

Trucking blockades were a key element in carrier-shipper relations in 1991. Shippers, particularly those whose production facilities rely on "just-in-time" inventories (such as auto manufacturers) and those dealing in perishable commodities, voiced concerns over the potential for disruptions of production and/or distribution that could arise from discontent prevailing within the trucking industry.

Both shippers and carriers were concerned about the impact of disruptions in trucking services.

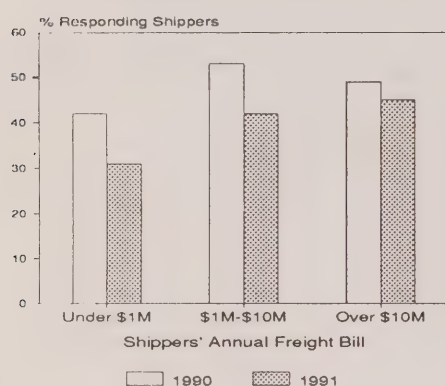
Auto makers, in particular, indicated that the potential for disruption of their production/distribution processes could be a factor governing future operational and investment plans. Shippers' groups made representations to federal and provincial authorities to ensure stability in the provision of trucking services.

Carriers were highly concerned as well about potential market loss, particularly in the transborder sector, arising from long term uneasiness on the part of shippers. To this effect, the Ontario Trucking Association formed, in the fall of 1991, a committee with major auto makers and shippers' associations to address this issue.

Value added services and strategic alliances are changing the nature of carrier/shipper relations.

FIGURE 5.25

Shippers Indicating a Reduction in the Number of Carriers Handling their Traffic



Over the four year period since deregulation, carriers' rate strategies, within each segment of the industry, have varied in response to operational and structural changes as well as shifts in the nature and level of demand. As a result of the widespread market entry and expansion in the first two years, competition was typically rate-driven and geared to capture market share, particularly in the general freight truckload sector. More balanced payloads and efficiency gains generally compensated for lower rates. By 1990, attempts by carriers to introduce some degree of rate stabilization often ran counter to pressures facing shippers from weakening markets and increasingly global sources of competition in their sectors of activity. While both truckload and LTL carriers became reluctant to sustain rate wars in order to retain market share, the level of excess capacity and marginal returns mitigated against any significant reduction in degree and extent of rate competition.

While sustained rate concessions have caused some carriers to drop some low-rate freight in order to maintain marginal returns, carriers have also pursued strategies to capture an increasingly larger share of a particular client's freight on the basis of competitive rates and value-added services such as logistics planning, regular performance reporting and warehousing. In this regard, nearly four in ten shippers using trucking services indicated having reduced the number of carriers with which they dealt. The shift to "core" carriers, though significant in 1991, appears to have been less widespread compared to a year earlier when close to half the shippers reported a reduction in the number of carriers handling their traffic. In both years, though, over 80 per cent of these shippers indicated that these consolidation measures had produced favourable results. (Figure 5.25)

The "core" carrier concept is also tied to the emergence of alliances or partnerships between carriers and shippers, particularly in sectors involving specialized equipment or services (e.g. chemical products). Under these arrangements, which involve commitments by both parties, carrier service levels and performance standards are tailored to shipper requirements.

Lags in payments of freight bills was an issue raised in the course of deliberations of the Minister's National Task Force. Carrier, owner-operator and labour representatives supported the notion of regulating the time frame for payment of freight bills, similar to the rule in the United States which prescribes payment within 15 days. Shipper groups were strongly opposed to such a measure on the grounds that it represented a form of re-regulation and could interfere with normal business practices. Several shippers' associations canvassed their members and reported that payments were typically within prescribed terms of payments stipulated in freight contracts, thereby obviating the need for regulation in this area.

In the course of the consultations conducted for the 1991 Review, carriers were asked to indicate the time frame for payment of their services. Overall, average time reported for the acquittal of freight bills was between 40 and 60 days; this represented a deterioration relative to previous years, a situation which carriers associated with poor economic conditions. Nearly half of the carriers consulted reported that at least 40 per cent of shipments were acquitted within 30 days; however, nearly three-quarters of the responding carriers indicated that up to 20 per cent of shipments require 60 to 90 days for payment.

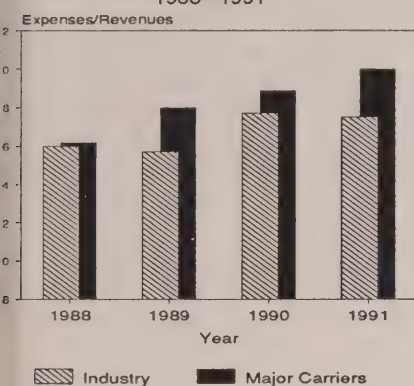
Carrier Performance

Financial Data

The financial performance of major Canadian carriers continued to deteriorate.

FIGURE 5.26

Operating Ratios for the Industry and the Major Canadian Carriers 1988-1991



The deterioration in the financial performance of the major carriers, reported in previous years, continued during 1991. (Figure 5.26) The operating ratio of the major carriers (i.e. with annual operating revenues of \$25 million and more) increased from 98.9 in 1990 to 100.0 for 1991. The operating ratio measures operating expenses over operating revenues before taxes and interest payments, and is an indicator of financial performance in the short-term. The operating ratio for these carriers for the comparable period in 1988 was 96.2. Carriers primarily involved in general freight fared worse than the overall group of major carriers. The operating ratio for general freight carriers in 1991 was over 100, which means that operating expenses exceeded operating revenues.

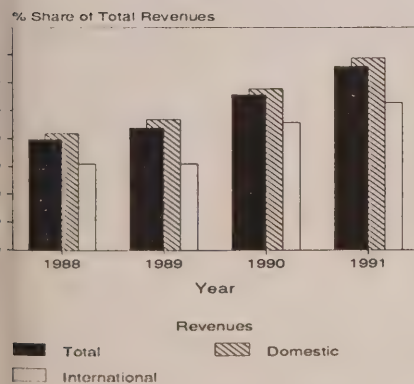
For the industry as a whole (both major carriers and the rest of the industry), the operating ratio remained roughly unchanged in 1991 over 1990.

The revenues of major carriers with operating ratios of 98 and above accounted for 66 per cent of the total revenues of the major carriers. (Figure 5.27) This figure has increased steadily over the last two years (from 44 per cent in 1989 and 56 per cent in 1990) and is another indicator of the deteriorating performance of major carriers. In 1988, this figure stood at roughly 40 per cent.

Carriers' Consultations

Of the carriers consulted for the 1991 Review, the percentage that reported a deterioration in their financial situation compared to the previous year fell from 46 per cent in 1990 to 32 per cent in 1991, the lowest level since 1988. However, for many carriers that have been interviewed over the last four years, this was an indication that their financial performance had deteriorated to such an extent that it was unlikely to get worse. In some cases, carriers originally in the sample left the industry due to merger or bankruptcy, or simply shifted operations to the United States.

FIGURE 5.27
Major Carriers With Operating Ratios of 98 and Over (1988-1991)



In general, carriers reported that it was extremely difficult to generate positive financial results in general freight markets. Often carriers that reported improvements in their financial situation noted that this had occurred as a result of an increased focus in specialized operations, or by operating in a niche where they were less subjected to the destabilizing effects of excessive rate competition; in other cases, carriers had moved part of their operations to the United States.

Although it is difficult to review the impact of such moves, it is notable that carriers which are primarily involved in specialty or bulk operations have been more likely to report financial improvements in recent years. For the years 1988 to 1991, just under 30 per cent of carriers primarily involved in general freight reported improvements. The percentage of specialty and bulk carriers that reported an improvement in their financial situation has risen steadily from 17 per cent in 1988 to 54 per cent in 1991.

Canadian carriers fared worse than U.S. trucking firms during the recession of 1991.

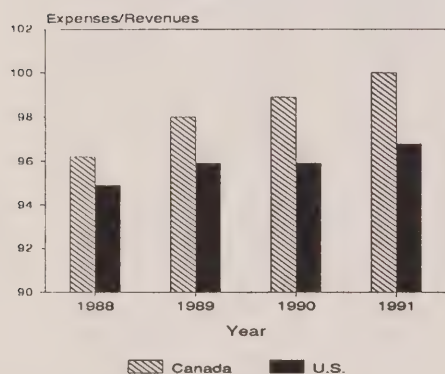
Canada - U.S. Comparison

Comparisons of financial results since 1988 continue to favour U.S. carriers. (Figure 5.28) The difference in the composite operating ratio between Canadian and U.S. carriers has steadily widened in the past few years, from a difference of 1.7 points in 1988 to a 3.2 point spread in 1991.

The difference widened in 1991 even though the U.S. trucking industry was suffering from a recession as well. For 1991, annual operating income for the top 100 U.S. carriers had decreased by 20 per cent from 1990, while net income had dropped by 27 per cent.

In addition to their relatively poor financial performance, Canadian carriers are highly leveraged in comparison to their U.S. counterparts. The transborder study on the financial performance of Canadian trucking firms noted that the debt to equity ratio of Canadian firms is at least twice that of U.S. firms, for almost every size of trucking firm. The impact of this larger debt load is that Canadian carriers have a relatively higher proportion of their costs which are fixed (i.e. not related to traffic level). In recessionary years, such as in the past two years, when demand declines, fixed costs take on a relatively greater importance in the carrier's cost structure. Ultimately, if demand does not pick up rapidly, this points to a diminished capacity on the part of the carrier to invest in new equipment and technologies that could result in productivity gains and help lower the unit cost of operation. In a worst case scenario, it leads to a situation where the carrier cannot meet its fixed obligations.

FIGURE 5.28
Operating Ratios for Major
Canadian and U.S. Carriers
(1988-1991)



Canada: Annual Revenue of \$25 Million
U.S.: Top 100

Industry Outlook

Most Canadian carriers that commented on the industry outlook noted that the industry has yet to experience the full impact of deregulation. Several carriers compared the Canadian experience under deregulation with that of the U.S. trucking industry. Such comparisons led to the belief that the trucking industry in Canada has not gone through all the structural changes needed before the industry can stabilize. Many carriers felt that even an economic recovery would not provide much of a solution to the industry's situation as it would not resolve the problem of excess capacity. Bankruptcies and mergers that have occurred were viewed as necessary for the industry by some carriers. And while some carriers indicated that these structural changes may have had a direct benefit for their own company, the level of capacity was not significantly reduced as a result of bankruptcies since carriers sometimes started up from the remains of bankrupt ones, or new carriers entered the industry. It is generally acknowledged that, in the domestic market, there must be some reduction in capacity that will not be replaced in order for the industry to stabilize.

While recognizing problems associated with "excessive" rate competition, carriers also cite institutional barriers as factors affecting the financial performance of the industry. Carriers point to inefficiencies and administrative burdens resulting from lack of uniformity in regulations and differences in standards between jurisdictions (with regard to compliance, safety, weights and dimensions, and equipment configuration).

Carriers adopted measures to reduce operating costs and avoid taking loads below cost. Some carriers noted that the scope for further streamlining of operations and cost reductions were limited, improvements could only come through increased investment in high technology systems and more productive equipment. A

substantial number of transborder carriers considered moving part or all of their operations to the United States, as a way to compete effectively with U.S. carriers. In domestic operations, a turnaround in financial performance was felt to be contingent upon improvement in economic conditions and a reduction in capacity. A number of carriers cited the need for specialization or diversification into more value-added services as a prerequisite for restoring their viability.

MARINE SERVICES

Canadian International Liner Trade

Highlights of 1991

Consensus That *SCEA* Had No Effect

Agency surveys again revealed that *SCEA* had no effect on the operations of most shippers, freight forwarders and terminal operators. Conferences also reported no effect of *SCEA* but the Act's existence continued to facilitate conference operations in Canadian liner trade.

Rationalization of Liner Services Had a Negative Impact on Halifax's Container Traffic

The restructuring of liner services on Canada's east coast in 1991 had an especially negative effect on the number and frequency of liner services calling at Halifax.

Service Contract Numbers Declined; Independent Action Varied by Conference

Both the number of service contracts and conferences using them declined in 1991. While still prolific, the number of independent actions decreased in the Transpacific trade. Other trades experienced slight increases or decreases in independent actions filed.

Some Groups Still Unfamiliar with *SCEA*

Although more freight forwarders were familiar with the Act, a majority of shippers and terminal operators were still unfamiliar with *SCEA* four years after its enactment.

Two *SCEA* Related Initiatives Undertaken

A Shippers/Forwarders Focus Group and an Industry Advisory Group crossed the country soliciting views on the effect of *SCEA* and related issues.

Industry Structure

Conference

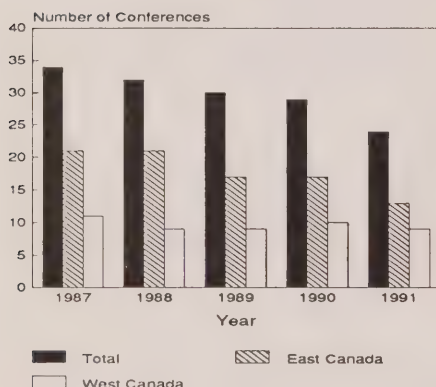
A group of ocean carriers providing liner services on common trade routes who collectively agree on rates and conditions of service.

Liner Services

Services provided by conference and non-conference shipping lines using vessels operating on fixed itineraries and regular schedules. Liner services exclude the movement of bulk commodities.

Number of tariff filing conferences decreased to 24 in 1991.

FIGURE 6.1
Conferences Serving Canada as of
December 31 of each year



Canadian liner trade witnessed the dissolution of the Greece Westbound Conference and the Johnson Scanstar Agreement, the apparent dissolution of the Canada/Colombia Conference, the Canada Great Lakes/Bolivia Joint Service Agreement and the CAVN/Saguenay Joint Venezuelan Service, and the reclassification of the Canada European Eastbound Mail Committee as non-tariff filing in 1991. These developments, combined with the creation of the Eastern Canada-South America Rate Agreement, resulted in a net loss of five conferences in Canadian trade in 1991. With the start-up of the Eastern Canada-South America Rate Agreement in mid-year, the Canada East Coast Sections of the Inter-American Freight Conference, although not cancelled, were, to a large extent, suspended. Also, in March 1991, the Canada/West Mediterranean Discussion Agreement replaced the Canada/Mediterranean Rate Agreement.

The number of conferences providing services to Canada's east coast decreased by four from 17 in 1990 to 13 in 1991. There were nine conferences providing services on the west coast in 1991, one less than in 1990, and two conferences provided services on both coasts. Of the 24 tariff filing conferences, nine carried Canadian exports, nine carried imports and six carried both import and export cargo.

The year also saw the beginning of what may lead to a re-filing of agreements of joint Canada-U.S. conferences with the Agency. In 1991 the Federal Maritime Commission ruled that conferences in U.S. trades could not extend their jurisdiction, as outlined in U.S. maritime laws, to trades between foreign countries. As a result, the Canadian Westbound Rate Agreement (CWRA) was established to replace the Transpacific Westbound Rate Agreement (TWRA) in handling Canadian shipments to Asia. It is expected that most, if not all, major joint conferences will follow the TWRA's lead in creating separate U.S. and Canadian sections.

Conference membership decreased from 54 shipping lines in 1990 to 43 in 1991, and the number of shipping lines holding membership in more than one conference declined from 24 in 1990 to 20 in 1991.

Other SCEA related agreements on file with the Agency increased from six in 1990 to 11 in 1991. These agreements included six discussion/bridging agreements, three space chartering/sailing agreements, one stabilization agreement and one inter-conference agreement.

In the period 1988 to 1991, the number of tariff filing conferences declined from 32 to 24. While the number of conferences providing services to the west coast remained the same at nine in both 1988 and 1991, the number of conferences serving the east coast declined by eight, from 21 in 1988 to 13 by 1991. Two conferences continued to provide services on both coasts over this period.

Conference membership has decreased over time from 54 shipping lines belonging to conferences in Canadian trade in 1988 to 43 shipping lines in 1991.

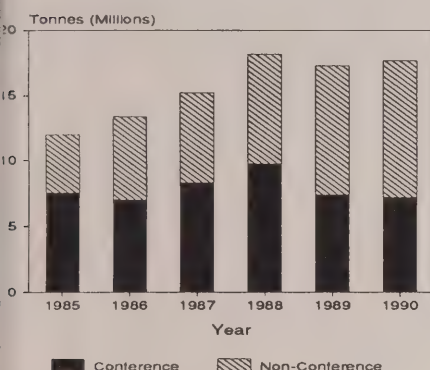
Over the past four years, Canadian liner trade also experienced the genesis of discussion, bridging and stabilization agreements among conferences and between conference and non-conference shipping lines -- unheard of phenomena in 1988.

Conference Operations

Importance of Conferences in Canadian Trade

FIGURE 6.2

Canadian International Liner Trade
Cargo Through Canadian and U.S. Ports



Note: Tonnages for 1989 & 1990 include Canadian transshipments through U.S. ports

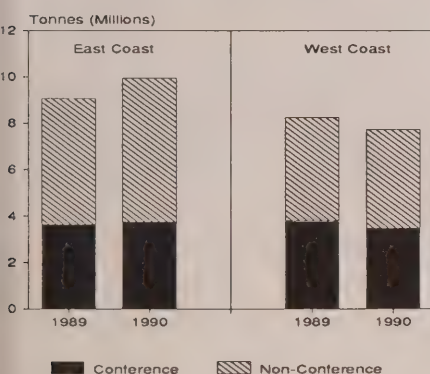
Marine remains the single most important transport mode in terms of freight volumes carried in Canadian trade. Bulk (i.e., non-liner) shipments continued to dominate Canadian waterborne commerce in 1990, the most recent year for which statistics are available. Some 226 million tonnes of bulk freight, up by two per cent from 1989, but down by one per cent from 1988, were moved by water in Canadian international trade in 1990. Bulk accounted for just over 93 per cent of the total tonnage moved by water in 1990.

Freight carried in liner services is a small but significant (as a result of higher unit values) proportion of Canadian international waterborne trade, accounting for slightly less than seven per cent of the total volume. Tonnages carried in liner trade increased slightly from 1989 to 1990 but appeared to be lower than 1988 (Figure 6.2). Liner trade figures for 1989 and 1990 have, however, been adjusted to eliminate liner cargo originating in or destined for the United States but transshipped via the eastern Canadian ports of Montréal and Halifax. These same figures also reflect the addition of Canadian liner cargo tonnages transshipped via U.S. ports. In light of these adjustments, it is estimated that total liner tonnage has remained relatively stable over the period 1988 through 1990.

Conference tonnage, which accounted for 40 per cent of total liner tonnage in 1990, decreased by three per cent from 1989 to 1990. Over the past three years, these tonnages have shown a decline. Conversely, cargo moved by non-conference carriers, accounting for the majority of total liner tonnage, steadily increased over the past three years, rising by six per cent from 1988 to 1990.

FIGURE 6.3

Canadian East and West Coast Liner
Trade for 1989 and 1990

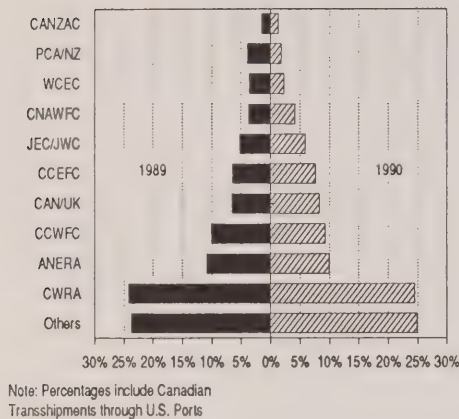


Note: Tonnages include Canadian transshipments through U.S. Ports

Canadian liner tonnage handled on the east coast, including transshipments through U.S. ports, accounted for 62 per cent of total liner tonnage in 1990 with the remainder moving via west coast ports. The 24 conferences serving Canada handled approximately 37 per cent of Canadian liner freight shipped through Canadian ports on each of the east and west coasts in 1990 (Figure 6.3). While conference liner tonnages handled on both Canadian coasts remained relatively stable from 1989 to 1990, tonnages handled by non-conference shipping lines alternately increased on the east coast and decreased on the west coast.

Conferences provided liner services on all of Canada's major trade routes in both 1989 and 1990. Figure 6.4 ranks those conferences moving the majority of Canadian conference liner tonnage according to their market shares in these two years. Canadian liner freight transshipped through U.S. ports and handled by conferences serving Canada is reflected in market shares for 1989 and 1990. Together, the four Transpacific conferences (41 per cent) and the four U.K./Continent conferences (28 per cent) accounted for close to 70 per cent of total conference tonnage carried in Canadian liner trade in 1989 and 1990. Of their market shares, it is estimated that at least 40 per cent of Canadian conference liner tonnage carried by the CWRA, 60 per cent of the Asia North America Eastbound Rate Agreement's (ANERA) tonnage, and 38 per cent of the Japan-East Canada (JEC) and the Japan-West Canada (JWC) Freight Conferences' tonnage consisted of transshipments through U.S. ports in both 1989 and 1990.

FIGURE 6.4
Share of Canadian Conference Tonnage
Carried By Tariff Filing Conferences



North Atlantic services rationalized.

Transshipment of Canadian cargo through U.S. ports is a significant component of total Canadian liner trade. In determining Canadian tonnage transshipped through U.S. ports in 1989 and 1990, the Agency made use of information obtained from the Journal of Commerce's Port Import/Export Reporting Service (PIERS). The figures revealed that a minimum of 15 per cent of total Canadian liner tonnage passed through U.S. ports on its way to or from Canada in both 1989 and 1990. Transshipments represented some 22 per cent of Canadian conference cargo but only 9 per cent of non-conference liner cargo.

The majority (61 per cent) of transshipped Canadian liner tonnage moved out of U.S. ports on the west coast, with 82 per cent being handled by conferences and 18 per cent by non-conference carriers. Of the 39 per cent of total Canadian transshipments through the U.S. east coast and Gulf ports, 69 per cent were handled by non-conference carriers as compared to 31 per cent by conferences.

Level of Service

The recessionary climate in Canada and the U.S. led liner operators to make a number of adjustments to their service levels on North American routes in 1991. "Cost savings" became the watchwords in liner shipping, with cuts in capacity, rationalization of ports of call and the formation of vessel sharing partnerships dominating the industry and impacting significantly on levels of service in Canadian liner trades.

Events

The restructuring of North American services by conference members lines operating on the North Atlantic trade route proved to be the most significant development in Canadian international liner trade in 1991. Atlantic Container Line (ACL) continued to use Halifax as a port of call while Hapag-Lloyd ships were redeployed to call at U.S. ports only. To continue to meet the demand for their services out of central Canada, both lines chartered space on Canada Maritime's and Orient Overseas Container Lines' (OOCL) St. Lawrence Co-ordinated Service out of Montréal. In a related development, CAST, another conference line plying the North Atlantic route, withdrew one of its six combination container-bulk vessels from its Montréal to Europe service.

Financial difficulties forced the withdrawal from the North Atlantic route of the non-conference service of Holland Canada Line. As a result, its partner in the joint service, United Atlantica Line (UAL) discontinued its service. On the other hand, Europe Canada Line (ECL) inaugurated a non-conference service from Montréal to Europe.

Halifax also bid farewell to the Compagnie Générale Maritime (CGM)/Italian Line/Evergreen consortium offering services to and from the Mediterranean as these carriers became part of a new seven-line space chartering and sailing agreement calling at U.S. ports only.

The major development in the Transpacific trade was the formation of four vessel sharing partnerships among the principal carriers plying the route. New partnerships included:

Major partnerships forged in the Transpacific.

- (1) Sea-Land Services Inc. and Maersk Line;
- (2) "K" Line and Mitsui O.S.K.;
- (3) NYK Line and Neptune Orient Lines (NOL); and
- (4) American President Lines (APL) and OOCL.

In a related move, OOCL returned to the CWRA fold, in conjunction with its partnership with APL, toward the end of 1991.

OOCL and "K" Line discontinued direct all-water service from Canada's east coast to the Far East in late 1991 in favour of landbridge services. Their former partner, NOL, with NYK Line chartering space on its vessels, continued this service via the Suez Canal. With NYK Line's absorption of Nippon Liner Systems in the fall of 1991, the number of Japanese lines operating in the Transpacific further declined to three from six prior to 1988.

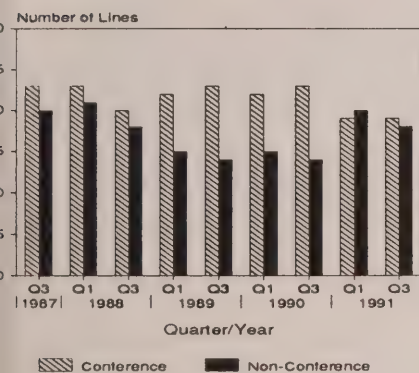
On the Canadian east coast to Australia route, 1991 saw both Ocean Star Containerline and PACE/Columbus Line elect to serve the eastern Canadian market via New York and Philadelphia respectively rather than Halifax. On the west coast, Nedlloyd withdrew its vessels from the Australian service, preferring instead to slot charter on newcomer BHP International Maritime Transport's vessels, and both East Asiatic Containerlines (EAC) and "K" Line discontinued their Australia service in 1991.

Blue Star Line acquired ACT/PACE.

Finally, in late 1991 Blue Star Line acquired ownership of the North American services of ACT/PACE Line. Despite the merger, both lines continued to operate their west coast to Australia services separately.

Changes in Number of Liner Services

FIGURE 6.5
Liner Services on Major Trade Routes to/from Western Canada



Q: Includes services via U.S. ports
MLB services

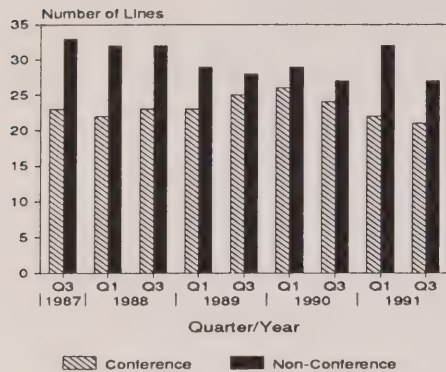
Departure of several lines impacted negatively on Halifax.

The number of conference services between Canada's west coast and Europe, the Far East and Australia dropped from 22 in the first quarter of 1990 to 19 in the first quarter of 1991 (Figure 6.5). The loss of two direct services and one service via U.S. ports accounted for the overall decline in 1991. On the other hand, the addition of five new non-conference direct services resulted in the significant increase in services of this type, from 15 to 20 from 1990 to 1991. Discounting cases where a single line offered services both directly and through a U.S. port, Canadian shippers enjoyed the services of 35 conference and non-conference lines operating on major trade routes to and from the west coast in 1991, one more than in the previous year.

On Canada's east coast, the number of conference services dropped from 26 in the first quarter of 1990 to 22 in the first quarter of 1991 as a result of the loss of both direct services and services via U.S. ports. The number of non-conference services continued to outnumber conference services as new direct services and services via U.S. ports accounted for an increase of three, from 29 in 1990 to 32 in 1991. Taking into account that some lines offered more than one service on the same route, Canadian shippers could choose among 44 conference and non-conference lines on the east coast in 1991, down from 47 in the previous year.

The rationalization of Canadian liner services in 1991 had a particularly devastating effect on the number and frequency of liner services calling at the port of Halifax. The reduction in calls of the Hapag-Lloyd/ACL joint service and the diminution of container throughput as a result of these lines' use of the St. Lawrence Co-ordinated Service, the loss of the CGM/Italian Line/Evergreen consortium, OOCL and "K" Line's decision to discontinue all water services in favour of landbridge services,

FIGURE 6.6
Liner Services on Major Trade Routes
to/from Eastern Canada



and the pull-out of PACE/Columbus and Ocean Star set Halifax back in its goal to become Canada's pre-eminent container port.

Conference services on major trade routes to and from the west coast have remained relatively stable since 1987. In contrast, the number of non-conference services available to Canadian shippers has, for the most part, lagged behind those provided by conferences for the past five years. With the exception of 1991, shippers have had a choice of a minimum of 20 conference services in each of the four years prior to 1991.

The number of services provided by conference lines on the east coast has been very stable over the period 1987 through 1991. Although slightly more variable than their conference counterparts, the number of services provided by non-conference lines has been greater in each of the past five years.

Service Frequencies

Conference carriers have historically offered the greatest number of weekly services to Europe and the Far East. However, on the eastern Canada-Europe route, the number of weekly and bi-weekly services offered by non-conference lines from 1990 through 1991 actually equalled or exceeded the number offered by conference operators, reflecting the continuing impact of liner services provided by strong independents such as Maersk and Evergreen.

In the Far East trade the number of landbridge services via west coast ports, being used as alternatives to all water services, continued to increase on an annual basis.

Estimating service frequencies in the Australian trades is complicated by the fact that many major lines (calling weekly) offer feeder services to Australia on a non-conference basis as an add-on to their main routings to the Far East; conference carriers providing direct services to Australia do not offer weekly sailings due to greater distances and low cargo volumes.

Since 1987, shippers have seen minimal changes in the number of weekly and bi-weekly liner services offered by both conference and non-conference lines from the Canadian east and west coasts. Over the same period, conferences have continued to offer more frequent services to Europe from the west coast and to the Far East from both coasts, with non-conference lines providing more frequent services to Europe from eastern Canada and to Australia from both the east and west coasts.

Transit Times

There was little change in transit times advertised by shipping lines from 1990 to 1991 and from 1987 through 1991. When changes did occur it was normally due to the entry of a new line into a service or a change in a line's conference status. On Canada's two highest volume routes -- between eastern Canada and North Europe, and western Canada and the Far East -- conference and non-conference carriers have offered comparable transit times. There was more variation in transit times offered by conference and non-conference operators on lower volume routes.

Transit times have not varied.

Carrying capacity was affected by rationalization of services.

Fleet/Capacity Changes

For the most part, changes in fleets and available carrying capacity were tied to the rationalization of services by lines operating in North American liner trades in 1991. The restructuring of services by Hapag-Lloyd/ACL, PACE/Columbus Line, Ocean Star, CAST and the CGM/Italian Line/Evergreen consortium resulted in a considerable loss of carrying capacity available to shippers at Canadian east coast ports. The bankruptcy of Holland Canada Line and the withdrawal of its partner, UAL, from Canadian liner trade further exacerbated the capacity situation in 1991. ECL's initiation of operations, and Maersk and Zim's re-assignment of vessels calling at Halifax managed to offset capacity losses only minimally in 1991.

On the Canadian west coast, Mitsui adjusted its fleet calling Vancouver, with "K" Line slot chartering space on its ships as a result of their new partnership. As well, China Ocean Shipping Company (COSCO) introduced a fifth new 2,700 TEU vessel into service, while NYK deployed two new 2,850 TEU vessels in its "FEX" service calling Vancouver bi-weekly.

Container capacity available to Canadian shippers remains elusive.

The size of container vessels now being operated in international liner shipping requires a larger cargo base than Canadian markets alone can provide. Most lines include a Canadian port in their U.S. itineraries if cargo volumes justify a direct call; others offer overland service to and from Canada via U.S. ports. However, it is impossible to determine, from published sources, the specific number of slots allocated to Canadian cargo on a particular service or whether shipping lines simply use Canadian cargo to fill empty slots after all U.S. cargo has been accommodated.

Over the past five years, overcapacity on major shipping routes has, for the most part, assured Canadian shippers necessary space on liner vessels. However, the relatively recent resurgence of the Transpacific trade (especially outbound from North America), carrying capacity restrictions imposed on carriers by the Transpacific Stabilization Agreement (TSA) and the imbalance of trade favouring exports on the North Atlantic have led to shippers reporting space and equipment shortages, especially in outbound trade.

Tariffs

As in past reviews, the Agency continued to monitor, on an annual basis, changes in conference ocean freight rates in Canadian liner trade. As reported in the 1990 Review, the Agency undertook to track changes in marine freight rates including ancillary charges of a selected group of high volume import and export commodities moving on major Canadian liner trade routes between 1983 and the present, using conference tariffs filed with the Agency.

Basic Freight Rate

Rate published in filed tariffs before the addition of surcharges.

Total Freight Rate

Basic rate plus all applicable surcharges.

Surcharges

Components of total rate including, among others, arbitraries, protective service charges, Bunker Adjustment Factors (BAFs) and Currency Adjustment Factors (CAFs).

Changes in Conference Freight Rates Exhibited No Discernable Trends

An analysis of the direction and magnitude of changes in conference freight rates associated with major moving commodities on Canada's principal trade routes revealed no general patterns or trends from 1990 to 1991, or since the enactment of SCEA in 1987. The evolution of conference freight rates has been a function of basic rate changes, currency conversions, and surcharges imposed by conferences. Conference rates quoted Canadian shippers increased from 1990 to 1991 for most commodities transported to and from the Far East, decreased to and from the U.K. and Europe, decreased to Australia, but increased and decreased for movements from Australia.

Since SCEA's enactment, conference freight rates to the Far East for most commodities analysed have risen, while rates from Europe have fallen. However, from the Far East, Australia and the U.K., rates for some commodities have increased while others have decreased. Market forces, rather than changes to SCEA in 1987, continued to shape conference freight rates in 1991 and from 1988 through 1991. A more detailed analysis of changes in conference rates over the past four years follows.

Eastern Canada - Australia

Both the inbound Australia-Eastern Canada Freight Conference, and the outbound Canada-Australia/New Zealand Association of Carriers, operated throughout 1991 on the world's longest and most expensive trade lane.

As in 1990, the outbound conference, which quotes rates in U.S. dollars, instituted no general rate increase (GRI), so that the basic rates for five of the major commodities tracked remained unchanged in 1991. The total rates (including surcharges) for all major commodities actually fell, in current terms, by between one per cent for automobile parts and six per cent for printing paper. This was mainly due to the appreciation of the Canadian dollar against the U.S. dollar, and slightly lower Currency Adjustment Factors (CAFs) in 1991.

Tariff activity in the inbound conference, which quotes rates in Australian dollars, paralleled that of the outbound conference in that no GRI was implemented. However, while total freight rates for four of the eight major commodities (i.e., wine, beer, wool and fresh pears) decreased by between one and ten per cent, the other four (frozen lamb, beef, and canned and dried fruit) increased by an average of 11 per cent. After exchange rate conversions, the basic rates of all but one commodity (greasy wool) decreased, leaving the increase in CAFs of over nine per cent between October 1990 and October 1991 as the major cause of increases in total freight rates. Market conditions associated with commodities tracked, the recession in Australia, little direct competition for conference carriers and equipment imbalances (e.g., reefer vs. standard boxes) also contributed to the direction and magnitude of changes in basic rates seen on this route in 1991.

Between 1988 and 1991, total freight rates of all but one major commodity (synthetic resins) in the eastern Canada to Australia trade increased in current terms by between 15 per cent for frozen french fries and 25 per cent for tin plate. While basic rates, after being converted to Canadian dollars, decreased slightly over the past four years, the majority of increases in total rates can be attributed to increases in surcharges such as CAFs, Bunker Adjustment Factors (BAFs) and terminal handling charges. Only in the case of synthetic resins did the total freight rate drop between 1988 and 1991, due to the increase in surcharges being offset by a 25 per cent decrease in the basic rate.

*Total freight rates fell in
outbound trade to Australia.*

*Some rates increased,
others decreased in 1991 in
inbound trade from
Australia.*

*Total freight rates increased
in outbound trade to
Australia over the past four
years.*

CAFs and BAFs were not implemented in the outbound trade until after January 1989, but have more than doubled since then, as have the pre-carriage additional from Toronto. However, both protective service charges and terminal handling charges have remained constant since 1988.

In the Australia to eastern Canada trade, changes in basic freight rates of eight major commodities, in current terms, ranged from a decrease of 18 per cent in the case of frozen lamb to an increase of 32 per cent in the case of greasy wool between 1988 and 1991. Decreases in the basic rates of five of the major commodities were only partially offset by increases in ancillary charges, except for frozen lamb, whose rate decreased significantly more because it was not subject to CAFs and BAFs. Basic rate increases for the other three commodities, combined with increases in surcharges, amounted to total rates of 15 to 32 per cent higher in 1991 than in 1988.

CAFs and BAFs were not used on the inbound trade route in the first quarter of 1988. Since April 1988, the CAFs have varied from par value by as much as ten per cent in both directions. BAFs, not used in the first three quarters of 1988, were re-implemented in October 1988 and have remained fairly stable since that time, as have the protective service charges. Both terminal handling charges and inland arbitraries have increased by more than 100 per cent over the four years, with terminal handling charges rising drastically in mid-1990.

Eastern Canada - United Kingdom/Continental Europe

The trade routes between eastern Canada and North Europe continued to be served by four conferences, two outbound from Canada (i.e., one to the U.K. and one to Continental Europe) and their inbound counterparts. Line membership, identical in all four conferences, did not change from 1990 to 1991.

Both outbound conferences announced three GRIs during the year. However, few, if any, actually affected major commodities tracked on these routes. On the eastern Canada to U.K. trade route, total rates for all six commodities tracked actually decreased, in current terms, by between three and 50 per cent, despite increases of less than CDN \$100 in the basic rates of three of the major commodities. The drop of 50 per cent, in the case of culled and dried beans, was due to a change in the method of calculating the total rate. All other decreases are explained in part by the removal of BAFs in mid-1991 and a reduction in CAFs, as well as by prevailing commodity market conditions, the continuing ability of large shippers to bid rates down and overcapacity plaguing the North Atlantic trade route.

On the Canada to Continental Europe trade route, total freight rates for four of the six major commodities decreased, in current terms, from five per cent in the case of nickel to 18 per cent in the case of military personal effects. Two rates increased, asbestos by one per cent, and copper by seven per cent, due to a change in its rate structure. Rate changes seen on this trade route can be attributed to continuing overcapacity as well as the ability of large Canadian shippers to negate the effects of conference GRIs.

There is no evidence that the mid-year rationalization of services by the two outbound conferences had any significant effect on raising freight rates of some of the major commodities from Canada to either the U.K. or the Continent throughout 1991.

*Between 1988 and 1991,
some rates increased while
others decreased in inbound
trade from Australia.*

*Canadian shippers were
subjected to numerous
surcharges.*

*Total rates dropped in
Canada to U.K. trade...*

*...as well as in Canada to
Europe trade in 1991.*

*Total rates rose in the U.K.
trade...*

While most rates charged for major commodities in the outbound trade to the U.K. decreased between 1990 and 1991, all but one (i.e., culled and dried beans) increased over the past four years. Rates for woodpulp, newsprint and paperboard exported to the U.K. increased by as much as 50 per cent by early 1991 but fell again by the end of the year, resulting in an average net increase between 1988 and 1991 of 27 per cent. Other rates experienced similar changes, albeit much less pronounced, with net increases approximating three per cent between 1988 and 1991.

*...and in European trade
over the past four years.*

The Canada to Europe trade displayed a similar trend, with rates for all but one commodity (nickel) exhibiting net increases between 20 and 40 per cent. Rates for the carriage of nickel, consistently moved on an all-inclusive rate, rose by 14 per cent between January 1988 and October 1990, decreased in 1991, and, by year end, stood at nine per cent higher than its 1988 level. Increases occurring between 1988 and early 1991 appeared to be due to the implementation of GRIs as a result of rising demand for conference services in the outbound trades.

*Surcharges have been
significant but stable over
the past four years.*

Most surcharges, which, at times during 1990, accounted for as much as 35 per cent of a commodity's total conference rate from Canada to the U.K. and Continental Europe, remained relatively stable or decreased between 1988 and 1991. BAFs came into effect in January 1990 but were removed in mid-1991. CAFs decreased over the four years while European terminal service charges (TSCs), quoted in various European currencies, actually decreased in current terms as a result of the increasing strength of the Canadian dollar against European currencies between 1988 and 1991. On the other hand, Canadian TSCs increased by 17 per cent between 1988 and 1991.

United Kingdom/Continental Europe - Eastern Canada

*Total freight rates
decreased in the U.K. to
Canada trade in 1991...*

Total freight rates in current terms for all five major commodities tracked in the U.K. to eastern Canada trade fell in 1991. Decreases ranged from four per cent for tea bags to 17 per cent in the case of spirits. Drops in the basic rates of three of the five commodities partially explained the decline in their total rates and illustrated the ineffectiveness of GRIs and one selective rate increase instituted by the inbound conferences in 1991. However, decreases in British TSCs, BAFs (where applicable) and CAFs also contributed to the reduction of conference rates for these commodities. Furthermore, reductions in BAFs and CAFs more than offset increases in the basic rates of tea bags and of residue nickel copper, thus resulting in a net decrease in these commodities' total freight rates in 1991.

A weakened westbound trade due to the sluggishness of the Canadian economy and the ineffectiveness of rationalization policies adopted in mid-year by conferences plying the North Atlantic did little to bolster rates in 1991.

*... as well as in the Europe
to Canada trade.*

In the Europe to Canada trade, total freight rates of all major commodities tracked decreased in current terms in 1991, with the exception of one rate. Drops in rates ranged from a mere one per cent for mineral water to 48 per cent for printing paper. As was the case in the U.K. to Canada trade, the failure of conference attempts to raise rates through GRIs or selective rate increases, and to reduce carrying capacity through service rationalization, is evidenced by the reduction in basic rates for all but two major commodities in 1991. Falling CAFs, BAFs and TSCs further helped to drive total freight rates down.

*Rate changes varied in U.K.
to Canada trade from 1988
to 1991.*

Over the past four years, total rates for three of the five major commodities in the U.K. to Canada trade declined to varying extents. In the case of spirits and tea bags, a decrease in basic rates accounted for the downward movement of these commodities' total freight rates. A recent drop in its CAF, along with a decline in its basic rate, explained the decrease in the chocolate crumb rate. The considerable jump in the basic rate of residue nickel-copper from 1988 through 1991 was somewhat dampened by the recent disappearance of an applicable BAF and a significant drop in its CAF.

BAFs and CAFs did not appear to be significant factors in ocean freight rate changes for major commodities in the U.K. to Canada trade from 1988 through 1991. In only one of the four years were BAFs greater than zero. As well, even though CAFs were applied to three of the five major commodities, they fluctuated quarterly over the four years, and, from January 1988 through October 1990, spirits enjoyed a negative CAF to the benefit of Canadian importers. Two commodities were also subject to Canadian and British TSCs which figured much more prominently than CAFs or BAFs in the make-up of total freight rates. The Canadian TSC, the higher of the two, gradually increased over the years while its U.K. counterpart fluctuated from 1988 through 1991.

*Decrease in rates observed
in Europe to Canada trade
over the past four years.*

Over the 1988-1991 period, total freight rates for all commodities in the Europe to Canada trade declined by as little as five per cent in the case of mineral water to as much as 52 per cent on military personal effects. In the case of most commodities, reductions in their basic rates contributed most to the overall decline in total rates; however, decreases in surcharges contributed more to the decrease in rates in the case of consolidated cargo and mineral water.

*Terminal service charges
were significant in
European trade.*

Intermittently from 1988 through 1991, the total rates of some major commodities were inclusive of CAFs, BAFs and TSCs. However, depending on the conference, BAFs and CAFs combined ranged from one to 6.5 per cent of a commodity's total rate and were seen to fluctuate over the four year period. TSCs, on the other hand, ranging from ten to 24 per cent of total rates, were subject to considerably less fluctuation.

Over the past four years, conference freight rates in the U.K./Continent to Canada trade would appear to have been adversely affected by keen competition between conference carriers and strong non-conference carriers such as Maersk and Evergreen, among others. Over-tonnaging in the trade, with lines undercutting each other to improve market share, has also combined to drive rates down.

Far East - Eastern and Western Canada

The same four conferences as in the past four years plied the Transpacific route in 1991. On the inbound leg, the JEC and the JWC called from Japan, while member lines of ANERA provided services to east and west Canada from all other Pacific Rim countries. In the other direction, the CWRA carried Canadian exports from both coasts to the Pacific Rim. All conferences operating in Transpacific trade quote tariffs in U.S. dollars.

Both the JEC and the JWC announced one rate increase of \$88 per TEU or \$125 per FEU in 1991. However, it was impossible to determine the effect of the announced increase on 1991 commodity freight rates, as both conferences employ "open rates" (i.e., member lines are free to set their own rates); the JWC also files with the Agency "minimum revenue requirements" which only set a "floor" for rates. However, surcharges imposed by these conferences varied from 1990 to 1991, with BAFs dropping significantly and destination service charges remaining constant.

*Inbound Japan conferences
continued to use open rates.*

CAFs imposed by the JEC and JWC exhibited a net increase of eight per cent in 1991 based on an initial increase at the end of 1990 and a steady fall through 1991.

In the inbound Transpacific trade, the tariff analysis focussed on changes in ANERA freight rates in current terms from 1988 through 1991 for five principal commodities carried from Korea to western and eastern Canada, by an all water route, and to eastern Canada via minilandbridge. Rates tracked over the period were the lowest in the tariff for the commodities selected and, since July 1988, these were consistently I/A rates.

Most ANERA rates increased slightly in 1991.

Basic rates for footwear to eastern Canada by an all water route and all movements of toys, rattan furniture and electrical goods from Korea increased by six to 12 per cent in 1991, reflecting the GRI of \$150 per TEU or \$200 per FEU instituted by ANERA in 1991. However, a decrease in fuel surcharges and the effect of a stronger Canadian dollar in the conversion of rates from U.S. to Canadian currency combined to partially offset the effect of the GRI and limit net increases in the total rates of these commodities to two to seven per cent from 1990 to 1991.

Total rates for textiles and footwear to eastern Canada via minilandbridge and western Canada, and textiles from Korea to eastern Canada by water decreased by two to five per cent in 1991 as a result of little or no increase in basic rates for these commodities, a reduction in fuel surcharges and exchange rate conversions.

Judging from the increase in most rates examined in this trade in 1991, it would appear that the TSA, with its goal of rate stabilization and restoration, may have had its intended impact on eastbound rates. The magnitude of rate increases, on the other hand, continued to reflect the degree of conference/non-conference competition and continuing excess carrying capacity on the route.

ANERA changed fuel surcharge structure.

ANERA imposed a number of surcharges on shippers in 1991. Destination Delivery Charges (DDCs), representing some 12 to 17 per cent of total rates of major commodities, remained unchanged in 1991. BAFs doubled by the end of 1990 in anticipation of the Gulf War and remained unchanged through the first half of 1991. In late 1990, ANERA introduced the "Shoreside Operations Fuel Adjustment" (SOFA), pegging it at one-half the BAF and later combining the two in mid-1991 to form a "Fuel Adjustment Factor" (FAF). The FAF was assessed at one-half the combined value of the BAF and SOFA, and remained constant until October 1991 at 25 per cent below its level of October 1990. Fuel surcharges represented anywhere from three to ten per cent of total rates in 1991.

Changes in ANERA's freight rates varied from 1988 through 1991.

After converting from U.S. to Canadian dollars, increases in total rates of major moving commodities in the Korean trade ranged from four to 29 per cent in the period 1988 through 1991. These increases are attributed to net increases in basic rates ranging from three to 36 per cent as a result of annual GRIs instituted by ANERA and the introduction and increases in applicable fuel surcharges over the period. DDCs remained unchanged throughout the period and, in the case of some commodities, were incorporated into their basic rates. CAFs were not a factor in Korean trade as ANERA did not use them during the period examined.

Eastern and Western Canada - Far East

Analysis of the CWRA tariff focussed on changes in the lowest basic and total all water, minilandbridge (MLB) and interior points (IPI) rates in current terms for the conference's major commodities outbound from east and west Canada to Korea and Japan from 1988 through 1991.

*Large majority of CWRA
rates increased in Canada
to Korea trade in 1991...*

An announced GRI and other selective rate increases contributed to varying degrees to the increases of seven to 28 per cent in 1991 in 14 of the 18 basic commodity rates tracked in the Canada to Korea trade. The reduction of BAFs and CAFs during the year partially offset the increase in Origin Receiving Charges (ORCs) as well as the increases in basic rates, yet 14 total rates still increased between one and 23 per cent. The effect of ORCs on rate levels changed significantly according to whether their status was one of inclusion in the basic rate or that of an add on. Surcharges combined accounted for as much as 22 per cent of total rates in this trade in 1991.

Three basic rates which decreased in 1991 experienced even larger reductions in their total rates, ranging from eleven per cent in the case of malt moved by water from Vancouver to 27 per cent for MLB movements of whey powder out of Montréal, primarily due to the drop in surcharges. A fourth basic rate, for woodpulp movements out of Vancouver by water, decreased by 11 per cent; but, its total rate increased as a result of ORCs becoming add ons to the basic rate, offsetting the reduction of the other surcharges. Conversely, in the case of masking tape from Toronto, the inclusion of ORCs in the basic rate at the end of 1991 resulted in an increase of seven per cent while the total rate decreased by nine per cent.

Canadian exporters enjoyed further reductions, ranging from two to four per cent, in actual total rates paid for the transport of major commodities by the CWRA in 1991 as a result of the conversion of CWRA rate quotes in U.S. dollars to a strengthened Canadian dollar.

*... and from 1988 through
1991.*

Over the past four years, the majority of CWRA freight rates tracked in the Canada to Korea trade appeared to increase. Indeed, a total of 11 basic rates exhibited increases from 1988 through 1991, with five increasing from 20 to 50 per cent and the other six rising by more than 50 per cent. In contrast, seven basic rates experienced a decline over the period, ranging from 13 per cent for newsprint by water from west Canada to 49 per cent for newsprint by water from east Canada. The introduction of CAFs and BAFs and an increase in ORCs over the four year period had the effect of enhancing the magnitude of the increases seen from 1988 through 1991 in 11 basic rates and, alternatively, reducing the decreases experienced in other basic rates over the period. On the other hand, the increasing strength of the Canadian dollar over the years partially offset the effect of surcharges as the significant increases observed in 12 of the 18 rates tracked were reduced by 15 to 20 per cent, while rates declining over the period were further discounted by an equal percentage.

*CWRA rates in Canada to
Japan trade increased in
1991...*

Patterns in CWRA rate changes in the Canada to Japan trade from 1990 to 1991 were similar to those seen in the Korean trade. Sixteen of 24 basic rates applicable to major commodities in the Japan trade increased from five to 42 per cent in 1991. The range of increases in corresponding total rates was slightly narrower (i.e., by no more than two per cent) as a result of a slight net decrease in surcharge levels, which accounted for as much as 23 per cent of total commodity rates. Of the eight basic rates experiencing decreases between two and 29 per cent in 1991, seven of their corresponding total rates exhibited a similar range of decreases and one total rate remained unchanged. Converting from U.S. to Canadian dollars also curbed increases and accentuated decreases in basic rates in 1991 by two to four per cent in both cases.

*... and from 1988 through
1991.*

*Some rate anomalies
existed in the CWRA.*

*Surcharges were a
significant component of
CWRA freight rates.*

Similarly, changes in freight rates in the Japan trade in the period 1988 through 1991 paralleled those observed in the Korean trade. Seventeen basic rates associated with major commodities increased between one and 30 per cent, two between 30 and 50 per cent, while two others increased by more than 50 per cent in the four years; only three decreased -- by nine, 12 and 40 per cent -- over the same period. The introduction of BAFs after January 1988, an increase in ORCs and slight increases in CAFs over the four years, in conjunction with basic rate increases, were responsible for five total rates displaying increases between one and 30 per cent, eight others increasing by 30 to 50 per cent and another seven rising by 51 to 79 per cent.

A decline in total rates for frozen herring and asbestos from Montréal reflected, for the most part, the failure of surcharge increases to reverse the decreases these commodities experienced in basic rates prior to 1991. Reflecting the way in which surcharges were imposed, woodpulp, whose basic rate decreased, experienced an increase in its total rate; in contrast, peat moss from Halifax exhibited a five per cent increase in its basic rate and a two per cent decrease in its total rate. Again, currency conversions from U.S. to Canadian dollars reduced the magnitude of total rate increases and increased the reductions in total rates by some 15 to 20 per cent from 1988 through 1991.

The CWRA imposed a variety of surcharges from 1988 through 1991 on commodities moving in outbound Transpacific trade. First introduced in 1989, BAFs, which were identical in the Korean and Japanese trades, steadily increased throughout 1990 but dropped substantially to 1989 levels by April 1991, remaining at this level until October 1991. ORCs, also identical in both trades, alternated between periods of increase and constancy from 1988 through 1991. The Korean CAF, introduced in mid-1988, initially increased and then decreased in 1990; at the end of 1991, it sat at one per cent below its October 1990 rate. The Japanese CAF has fluctuated over time to settle, in October 1991, at one per cent above its January 1988 level.

The past four years have witnessed a shift in the relative importance of the inbound and outbound Transpacific trades which has, in turn, affected both rate and capacity levels. The once dominant inbound trade has, in recent years, been forced to rely on broad-scope agreements such as the TSA in a somewhat successful attempt to bolster freight rate levels and bring carrying capacity more in line with demand for liner services. On the other hand, the resurgence of North American exports to the Far East has translated into increased rate levels and maximum load factors for liner carriers serving the route, significantly raising the profile of the outbound Transpacific trade.

Effectiveness of SCEA

Service Contracts

Service Contract

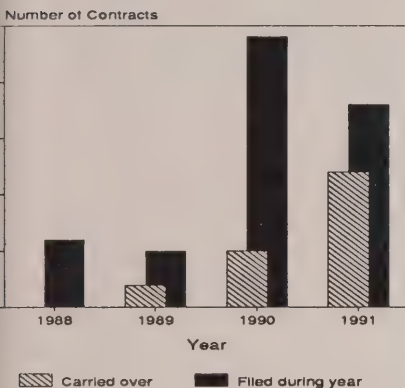
A confidential agreement by which a shipper commits a minimum volume of cargo, over a fixed time period, to conference member line(s) in exchange for a rate lower than the standard conference rate and/or a defined service level.

A total of 18 service contracts were filed with the Agency in 1991, six fewer than in the previous year. Of the 24 contracts filed in 1990, one-half carried over into the next year, with all but one expiring before the end of 1991. Of the 18 service contracts filed in 1991, eight represented renegotiated contracts which had been carried over from 1990. Three contracts filed in 1991 actually expired in that same year (Figure 6.7).

There has been limited use of service contracts since the enactment of SCEA.

FIGURE 6.7

Service Contracts Filed with the Agency



Independent Action (I/A)

Action by a conference member line of setting a rate or service item different from the conference's existing tariff provisions. SCEA provides for the taking of I/A by any member line subject to informing the conference which cannot demand more than 15 days notice.

Of the 24 conferences serving Canada, the same three conferences as in 1990 employed service contracts, accounting for three export and 15 import contracts filed in 1991. Agency survey results further revealed that volumes moved under service contracts were a significant proportion of the carryings of two of the three conferences. Exports moved under service contracts in 1991 included primarily raw materials and some semi-processed goods; on the import side, service contracts were negotiated, for the most part, for the movement of manufactured goods.

Despite the proliferation of service contracts in U.S. liner trades, the frequent and widespread use of these contracts in a Canadian context has not materialized. From a meagre base of six filings in 1988, the number grew to 24 in 1990 but dipped to 18 in 1991. Over the four year period, import contracts dominated contract filings and have, with the exception of 1989, outnumbered export contracts by at least two to one in any given year. Service contracts have been utilized by as few as two conferences and as many as five from 1988 through 1991. It is estimated that cargo moved under service contract rates is a minuscule proportion of the total tonnages moved by conferences serving Canada.

The lack of use of this rate option in Canadian trade would not appear to be attributed to one specific cause but rather to a combination of factors. The ability of some Canadian shippers to obtain preferential rates through informal negotiations with conference member lines and the extensive use of I/A rates, especially in the Transpacific, have severely restricted the scope of use of service contracts in Canadian liner trade. Additionally, policies prohibiting the signing of service contracts by member lines adopted by some conferences, as well as market conditions on various trade routes, have adversely affected the use of service contracts, leaving shippers and carriers unwilling to enter into such formal rate agreements that may prove to be inflexible under certain circumstances. Finally, shippers' relative unfamiliarity with rate options available to them under SCEA, the reliance of some shippers on freight forwarders for transportation arrangements, and negative experiences of liner operators with complexities related to myriad service contracts in U.S. liner trades, all contributed to making service contracts an ineffective and little used rate option since the enactment of SCEA in 1987.

Independent Action

Member lines of 13 of 24 tariff filing conferences made use of I/A in Canadian trade in 1991. Member lines of a new conference, the Eastern Canada South American Rate Agreement (ECSA), used I/A for the first time in 1991. On the other hand, member lines of the Canada-U.K. and the Canadian Continental Eastbound Freight Conferences abandoned the use of I/A in 1991. The Canadian Group Agreement, whose member lines used I/A in 1990, did not operate in 1991. Member lines of the CWRA and ANERA continued to quote I/A rates extensively in the Transpacific trade, while they were used only occasionally or in special circumstances by member lines of conferences operating on all other Canadian liner trade routes in 1991.

The inclusion of I/As in some conference tariffs was difficult.

Conference Use of Independent Action

Member lines of 13 conferences filed I/As with the Agency in 1991. The Inter-American Freight Conference and the New Zealand Pacific Coast North American Shipping Lines Freight Conference, whose member lines had used I/A in 1990, were not identified as having used this rate option in the 1990 Review. Member lines of the ECSEA, a new conference, began using I/A for the first time in 1991.

Ranked according to the number of I/As filed in 1991, from the greatest to the fewest, the member lines of the following conferences continued to use I/A in 1991:

- Canada Westbound Rate Agreement (CWRA; formerly TWRA)
- Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA)
- West Coast/Middle East Rate Agreement (WAME)
- Inter-American Freight Conference - Sections A, B, C and D
- American West African Rate Agreement (AWAFC)
- Continental Canadian Westbound Freight Conference (CCWFC)
- Canadian North Atlantic Westbound Freight Conference (CNAWFC)
- 8900 Lines Agreement (8900)
- Mediterranean-North Pacific Freight Conference (MEDPAC)
- New Zealand Pacific Coast North American Shipping Lines Freight Conference (NZ/PAC-NA)
- Western Canada Europe Conference (WCEC)
- Eastern Canada-Caribbean Rate Association (ECCRA)

The tariff structures of the JEC and JWC, the Pacific Coast/Australia-New Zealand Tariff Bureau (PCATB), the Mediterranean-North Pacific Freight Conference (MEDPAC) and the Canada West Mediterranean Discussion Agreement (CWMDA) make these conferences' use of I/A largely a non-issue. As a result of the inclusion of the mandatory right of I/A provision in SCEA, member lines of the JEC and the JWC adopted an "open rates" tariff, thus eliminating the need for I/A rates. The PCATB also made use of "open rates" to a more limited extent in the movement of containerized cargo. The MEDPAC's member lines, using I/A infrequently, appear to use their own individual tariffs, leaving them free to change their respective tariffs at any time without taking I/A in order to accommodate shippers or adapt to changing market conditions. As well, the CWMDA appears to be a loose configuration of lines with members agreeing on a common tariff for very few commodities, preferring instead to quote their own individual line rates in moving the majority of their freight.

I/As took the form of rate actions...

An analysis of 1991 tariff filings again revealed that, as in 1990, the large majority of I/As filed took the form of rate actions. Conference member lines also filed I/As under the guise of "emergency" rates, minimum quantity rates, "all inclusive" rates, rates offered by individual lines to specific locations within a conference's scope, as well as specifications related to conditions of service.

...were "exclusive" or "multiple" in character...

I/As in Canadian trade were found to range from relatively simple, offering a straight discount from the standard conference tariff on a specific routing, to very complex, dictating not only a specific routing but also a shipping format, service inclusions, a minimum weight and a designated origin and/or destination. Most I/As were also "exclusive" to a single line in a conference or common to a number of lines ("multiple"). In a few instances, standard tariff rates, by virtue of their exclusion of one or more member lines from their use, effectively became I/A rates as well.

...and on occasion higher than standard conference rates...

There were still some isolated examples in 1991 of conference member lines filing I/As above the standard conference rate. In the Canada to South America trade, one ECSA member line consistently filed I/As 16 to 30 per cent above the standard tariff rates, which the three other member lines more often than not matched, with the result that standard rates became unavailable as the higher I/As prevailed.

...but normally offered a wide range of discounts.

Determining the magnitude of discounts received by Canadian shippers as a result of these rate actions is difficult. Indeed, conferences making only minimal use of I/As used them almost exclusively as special devices, which cannot often be compared to standard conference tariffs. However, on average, the use of I/A rates brought Canadian shippers discounts on ocean freight rates ranging from as little as four per cent to as much as 71 per cent and varied according to trade area, conference, commodity and conference member line.

I/A numbers were down in the CWRA.

Again in 1991, the CWRA and ANERA led the way with much more widespread use of I/A than all other conferences operating in Canadian trade combined. In the CWRA, short term I/As (90 days or less) exclusive to individual lines dominated in 1991, accounting for approximately one-half of all filings. Despite the restructuring of its tariff in 1990, the majority of CWRA member lines still filed close to two thousand I/As in 1991. To what extent these numbers actually changed over those of 1990 is complicated by the fact that a number of CWRA I/As remained in the tariff long after they expired, making an accurate count of active I/As difficult. It would appear, however, that the number filed by CWRA member lines in 1991 decreased by approximately 46 per cent from 1990. The tariff analysis also detected considerably more I/A activity associated with commodities other than those identified as major movers in 1988, suggesting a shift in the relative importance of commodity groups in Transpacific trades, at least in 1991. As well, 1991 saw significant growth in the number of I/As taken by an increased number of CWRA member lines participating in trade with the People's Republic of China.

Few new I/As filed by ANERA member lines.

In ANERA's case, I/As being used by its member lines appear, for the most part, to be extensions to those that have been in its tariff for a number of years rather than new I/As. Indeed, original standard conference rates have become "paper rates" as they have gradually been replaced with more specific I/A rates that have effectively become the new conference standard. The trend toward stabilization reflected by the reduction of differentials between standard conference rates and I/As in ANERA became more pronounced in 1991. I/A activity in the conference seemed limited to increases in existing I/A rates associated with GRIs taken by the conference in 1991.

In general, I/A activity was, at best, no greater than in 1990.

I/A activity appeared no greater and maybe even lower than in 1990 on all Canadian liner trade routes as the number of conferences using this rate option did not increase in 1991. Despite a reduction in I/A numbers in 1991, significant volumes of CWRA freight still moved on these rates. While ANERA also still moved significant tonnage on I/A rates, the influence of the TSA began to be felt as differentials between I/As and standard conference rates remained relatively constant in 1991.

When analyzing the use of I/A in the period 1988 through 1991, it should not be forgotten that some conferences serving Canada were already using I/A prior to the enactment of SCEA. While there is no doubt that, in the absolute, I/A activity increased in terms of the number of actions taken and conferences using it, the question is to what extent did the use of I/A in this period exceed that prior to 1988. Analysis suggests that its frequency and extent of use (in terms of numbers and volume of cargo moving on these rates) did increase in the Transpacific trade but showed only marginal and intermittent gains on all other Canadian liner trade routes over the period. I/As, for the most part, continued to be associated with discounts from the standard conference tariff rates, were taken on a wide range of

commodities and used by a majority of conferences' member lines in each of the four years between 1988 and 1991. However, the extent to which these rates could be practically employed by some conferences was limited as a result of the structure of their respective tariffs; yet, in most cases, these tariffs offered Canadian shippers rate options akin to what they might have obtained through I/A rate actions. As well, the constant threat of use of I/A by conference member lines throughout the 1988-1991 period undoubtedly influenced conference rate-making decisions to the benefit of Canadian shippers.

Perspectives on SCEA

Shippers' Perspective

FIGURE 6.8
Shippers' Familiarity with SCEA

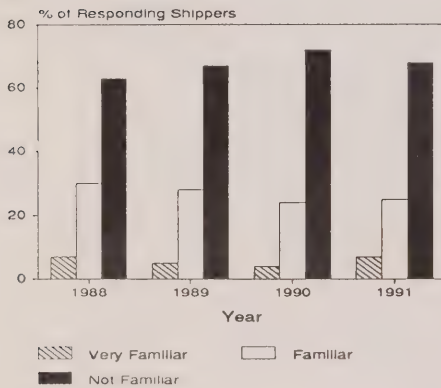
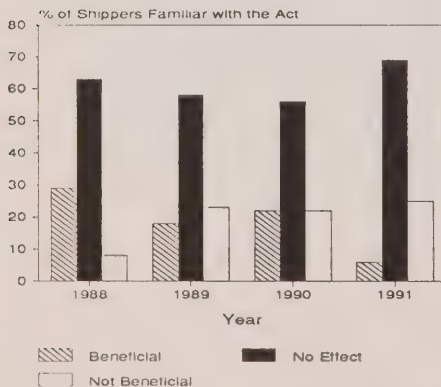


FIGURE 6.9
Shippers' Assessment of the Effect of SCEA in General on Their Operations



Although the figures have varied over the years, the general results of Agency Shippers' Surveys conducted since 1988 have remained relatively unchanged. Results of the 1991 survey showed that for the fourth year in a row, a majority of respondents were unfamiliar with SCEA (Figure 6.8), although the proportion had decreased to 68 per cent from 72 per cent the previous year. Smaller firms tended to be less familiar with the Act than larger firms; regardless of firm size, shippers who relied predominantly on the services of freight forwarders to move their cargo appeared to be less familiar with the Act than those who made their own arrangements. Survey results also revealed that exporters were more familiar with SCEA than importers.

For the fourth consecutive year, a majority of shippers familiar with the legislation, and the largest proportion in four years, reported that SCEA in general had no discernable effect on their operations (Figure 6.9). The proportion of shippers rating the Act "not beneficial" increased to 25 per cent in 1991, a significant change from nine per cent in 1988. As can be seen in Table 6.1, there were also significant decreases in the percentages of shippers who described SCEA and its provisions as "beneficial" in 1991. Similarly, the small minorities of responding shippers who viewed SCEA's provisions as "not beneficial" also declined slightly in 1991.

TABLE 6.1
Shippers' Assessment of Key SCEA Provisions

Effect of	Beneficial %			No Effect %			Not Beneficial %		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Service Contracts	17	29	9	68	62	84	15	9	7
Independent Action	34	42	30	55	51	66	11	7	4
Notice Period	29	31	15	65	58	76	6	11	9
Complaint Resolution	9	9	2	86	77	89	5	14	9

Shippers reported little use of service contracts.

In each survey year since 1988, proportionately more shippers have approached conference carriers regarding the negotiation of service contracts. In 1991, 35 per cent of shippers familiar with SCEA, up from 20 per cent a year earlier, took this step. However, as in 1990, survey results indicated that less than 15 per cent of these shippers reported the use of service contracts and none of them reported moving the majority of their freight under service contract rates. It should be noted that the number of shippers having negotiated service contracts may be overstated to some extent as survey results suggest that shippers are still confusing service contracts signed with a conference and on file with the Agency, with I/As taken by an individual shipping line, or with other types of rates offered by both conference and non-conference carriers.

Over 40 per cent of shippers reported using I/A rates.

The proportion of shippers approaching conference shipping lines regarding I/As rose for the fourth consecutive year to just over 42 per cent, up from almost 30 per cent in 1990. I/A rates were used considerably more often than service contracts in Canadian trade, particularly for exports, as 38 per cent of responding shippers reported obtaining I/A rates in 1991, with almost one-third of these shippers moving a majority of their export and import volumes in this fashion.

Adequacy of Non-conference Services

Almost one half of responding shippers considered non-conference shipping services to their major trading areas adequate in 1991; only 13 per cent found them inadequate, while 40 per cent did not offer an opinion.

Conference vs. Non-conference Rates

In slightly higher proportions than in previous surveys, two thirds of Canadian exporters and importers, who used both types of rates, reported non-conference freight rates lower than comparable conference rates by one to ten per cent.

Shippers' Ratings of Conference and Non-Conference Levels of Service

As has been the case over the past three years, price/rate was by far the factor considered most important by shippers in the choice of a shipping line. Well behind, but still significant, were, in order of importance, frequency of sailings, overall quality of service, transit time and space availability.

Shippers' ratings of rates charged by conference and non-conference carriers were significantly different in 1991 than in 1990. Almost 80 per cent, up from 72 per cent the previous year, rated non-conference carriers "good" to "very good" on price/rate while just under one-half awarded conference carriers similar ratings. However, 16 per cent of responding shippers, the highest proportion in four survey years, chose to rate conference carriers "poor" to "very poor" on this service factor. While all carriers were rated favourably by a majority of shippers for most other service criteria in 1991, conference carriers fared better on frequency of sailings and transit times.

Most shippers saw no change in service levels, space availability and ancillary charges.

The 1991 survey also sought shippers' views on changes observed in liner service levels, their ability to secure space for their cargoes and conference ancillary charges over the four years since the implementation of SCEA. The majority of shippers familiar with SCEA reported no changes in service levels, space availability or ancillary charges from 1988 through 1991. Of the minority of shippers who did note changes regarding the level of service, equal numbers responded positively of improved frequency of sailings and transit times, as did negatively of reductions in vessels, space and container availability. Reduced space as a result of stabilization agreements and service rationalization was mentioned by the 22 per cent of shippers who spoke negatively of changes in their ability to secure cargo space. Changes in ancillary charges were also viewed negatively by one-third of responding shippers who claimed that these charges were used merely to increase rates and suggested that there be one "all inclusive" rate.

Shippers expressed little support for continuation of SCEA.

Little support was evident from the 1991 Shippers' Survey results for the continuation of exemptions for shipping conferences serving Canada from the provisions of the *Competition Act*, nor did shippers express a collective view in favour of these exemptions being extended to include discussion/stabilization agreements. On the other hand, shippers supported the extension of the mandatory right of conference member lines to take I/A to include I/A on service contracts as well as the retention of the confidentiality of service contracts on file with the Agency.

As in the past three years, some shippers continued to call for the elimination of SCEA, the freeing of market forces to set rates, and an enhancement of their ability to negotiate rates and contracts with conference member lines on an individual basis.

Perspective of the Designated Shippers' Group

The Canadian Shippers' Council (CSC), the only group designated to represent shippers since the enactment of SCEA in 1987, again raised a number of issues in the context of the legislation.

The Canadian Shippers' Council questioned legitimacy of stabilization agreements...

As in 1990, the CSC questioned the legitimacy of stabilization agreements in Canadian liner trade. The Council expressed extreme frustration at the stalemate that has resulted since the Agency's ruling that the Agency had no power to grant or deny exemptions to these agreements under SCEA, and Consumer and Corporate Affairs' (CCA) subsequent contention that CCA had no jurisdiction in the matter unless the Agency provided CCA with a formal legal opinion to the effect that stabilization agreements are not exempted from the *Competition Act*. In the Council's view, the "loose wording" in SCEA will continue "to allow conferences in some trades to control both services and rates" not only for their own members but for non-conference carriers as well. The CSC called for the intent of SCEA to be reflected in the wording of the Act, stating that if the matter is not resolved, Canadian exporters and importers will be faced with fewer options in liner trades resulting in "increased costs and service burdens".

... and viewed I/A and service contracts as ineffective.

The Council's views on I/As and service contracts did not vary much from those expressed in 1990. It reiterated that neither of these pricing options were used any more in 1991 than in 1990 as, in the Council's view, "conferences in Canadian liner trade made every effort to prevent member lines from taking I/A for Canadian shippers". Conferences, the Council argued, "succeeded in eliminating yet another means of letting market forces dictate cost and service levels in Canadian liner shipping".

The CSC pointed out that a lack of formal complaints by shippers in 1991 should not be construed as increased satisfaction with the conduct of conferences serving Canada. Rather, the Council sees this development as a resignation of shippers to an "unworkable dispute resolution process" that "has absolutely no practical value".

The Council met with North Atlantic conferences.

In 1991, the CSC met formally on three occasions with the North Atlantic conferences to discuss such matters as service rationalization, cargo space and equipment availability, frequency, levels of and notice period for GRIs, BAF and CAF application formulae, and terminal service charges. Despite the atmosphere of cooperation and the regularity of the meetings, the Council reported little in the way of "tangible results" vis-à-vis rate matters. In contrast, in the Transpacific trades, the CSC was still attempting to arrange a meeting with the CWRA at year end.

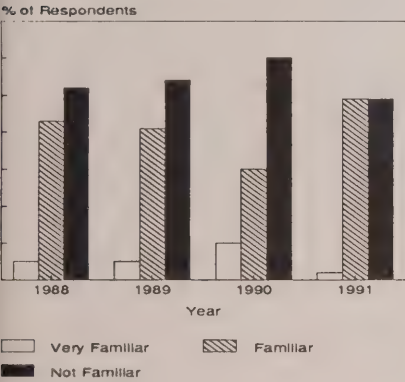
The Council called for more transparency in ancillary charges.

From the Council's perspective, the change from the TWRA to the CWRA in September was of little significance as decisions related to Canadian trade would continue to be "made in the U.S.A. ... based on U.S. considerations and philosophy".

The CSC did report reaching an agreement with the North Atlantic conferences on a formula for BAF calculations in 1991. Despite this breakthrough, the Council still strongly suspects that ancillary charges are used as revenue generators by conferences when GRIs fail to meet their objectives. The situation has been made worse, according to the Council, in that *SCEA* contains no provisions or means requiring conferences to provide more transparency in and justification for changes in ancillary charges.

Over the past four years, the CSC has argued that *SCEA* and its provisions have been ineffective in meeting the needs of Canadian shippers and in combatting the perceived advantages of shipping conferences serving Canada. Specifically, I/A and service contracts, dispute resolution mechanisms, the provision by conferences of information for the satisfactory conduct of a meeting, and stabilization agreements within the scope of *SCEA*, have not lived up to the expectations of the designated shippers group in Canada.

FIGURE 6.10
Freight Forwarders' Familiarity
with *SCEA*



Freight Forwarders' Perspective

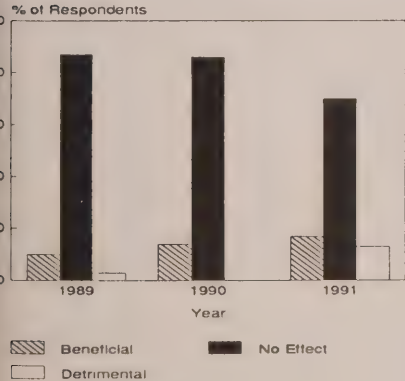
For the first time in four years, the results of the Agency's 1991 Survey of International Freight Forwarders showed that a majority, albeit slight, of respondents were familiar with *SCEA*. As in previous years, smaller forwarders tended to be less familiar with the legislation than larger ones. Over 70 per cent of those familiar with the legislation said that *SCEA* in general had no effect on their operations in 1991. This proportion was down significantly from the 86 per cent seen in the previous year and was accounted for by an increase in the proportion of forwarders holding the view that the Act was detrimental to their operations in 1991.

Since 1988, forwarders have consistently considered price/rate to be the most important criterion when selecting a shipping line; 1991 was no exception as 86 per cent again rated this factor as very important. Following well behind, but also considered important, were, in order of importance: frequency of sailings, transit times, space availability and overall service.

More forwarders continued to use and consign larger volumes of freight to conference lines than to non-conference lines in 1991. Nevertheless, most forwarders viewed the latter as viable alternatives to the former on all Canadian liner trade routes. In rating levels of service, conference carriers were described as providing "good" to "very good" services by 84 per cent of forwarders while 61 per cent gave similar ratings to non-conference lines.

While almost all forwarders, a marginal increase from 1990, reported using non-conference rates in 1991, only 50 per cent, down from 78 per cent in 1990, reported their frequent or exclusive use. Conference rates were used only slightly less than non-conference rates, but with less frequency, by forwarders in 1991. According to respondents, the differential between non-conference and conference rates increased to some extent in 1991 with the former reported to be six to 15 per cent lower than the latter. Compared to previous years, conference rates were employed by proportionately more forwarders in 1991 but not to the level seen in 1989.

FIGURE 6.11
Effect of *SCEA* in General
on Freight Forwarders' Operations



Most Canadian forwarders transshipped small volumes through U.S. ports.

The majority of forwarders reported I/A had no effect.

Loyalty Contracts

A few freight forwarders were still using loyalty contracts in 1991 although quantities of cargo moving under these rates were smaller than in previous years. This type of contract, whereby shippers/forwarders obtained lower freight rates from conference member lines in exchange for committing all or a fixed proportion of their cargo to the conference, has all but disappeared in Canadian liner trade as a result of a revision in SCEA in 1987.

The majority of forwarders felt that SCEA should be retained and/or modified.

Conference and non-conference inbound and outbound rates were found to be "within norms" by a majority of forwarders in 1991. Smaller proportions of forwarders reported "stable" outbound conference and non-conference rates in 1991, while slightly larger proportions of forwarders than in 1990 reported "stable" conference and non-conference rates in Canadian inbound liner trades.

Continuing the moderately increasing trend seen since 1989, 95 per cent of responding freight forwarders indicated that they had transshipped some portion of their outbound cargo through U.S. ports in 1991, while 82 per cent of respondents, a proportion relatively unchanged since 1989, moved inbound cargo in the same manner. In most cases, inbound and outbound transshipments represented one to ten per cent of a forwarder's total shipments. Confirming the Agency's survey results, figures obtained from the PIERS data revealed that over 80 freight forwarders doing business in Canada transshipped a minimum of 200,000 tonnes or 32,200 TEUs of Canadian import cargo and 20,500 tonnes or 2,500 TEUs of export cargo through U.S. ports in each of the years 1989 and 1990.

When considering responses of forwarders familiar with SCEA, just over half reported approaching conferences regarding I/A in outbound trade and 33 per cent in inbound trade. About 70 per cent of this group used I/A rates in 1991, a large drop from 87 per cent in 1990, yet still well above the figures for 1988 and 1989. The 17 per cent of forwarders using these rates "exclusively" or "frequently" matched the 1989 figure, but was again well below that of 1990. The majority of forwarders indicated that less than ten per cent of their cargo moved under I/A rates which were generally one to five per cent lower than standard conference rates, a differential less than that seen in 1990. Fifty-five per cent of forwarders reported that I/A had no effect on their operations in 1991, while twice as many of the remainder were of the view that it was beneficial rather than detrimental. Forwarders' comments on I/A were mixed, as some felt that it was a good bargaining tool and others contended that conference lines were unwilling to negotiate this type of rate.

Contrasting the use of I/A, service contracts were used "exclusively" or "frequently" by very small proportions of forwarders familiar with SCEA in 1991, showing little change from previous years. About three-quarters of forwarders were of the view that service contracts had no effect on their operations in 1991 or over the four years since the legislation came into force; the remaining quarter were evenly divided in describing them as beneficial or detrimental.

A new question in the 1991 survey asked forwarders whether they had noticed any changes or encountered any problems in liner shipping in the past four years. Almost half reported that conference service levels had changed for the worse since 1988. Sixty per cent of forwarders also observed negative changes in the levels, magnitude and frequency of changes in ancillary charges; another 46 per cent felt that their ability to secure space for their cargoes on conference vessels had deteriorated since 1988.

The Agency also polled forwarders on the future of SCEA in light of the 1992 Comprehensive Review of the Act. Just over 40 per cent expressed the view that SCEA should be retained in its present form. However, another 35 per cent called for the outright elimination of the legislation, labelling it obsolete. The remaining 22 per cent of forwarders felt that it should be retained but modified, suggesting as they have over the past four years, that its I/A provision be made more flexible.

General comments offered by forwarders in 1991 continued to reflect their desire to be able to negotiate directly with carriers. They also expressed concerns about seemingly arbitrary changes in surcharges, hidden additional charges, a lack of

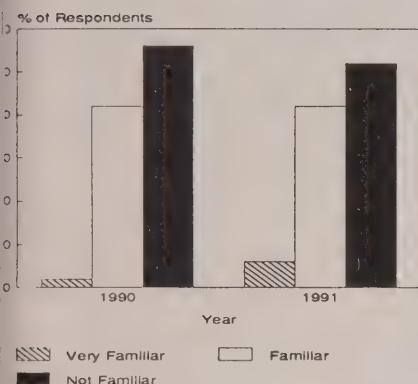
committed space and the low frequencies of sailings on the part of conference carriers.

Port Terminal Operators' Perspective

In an effort to obtain their views on legislative reforms contained in the *NTA, 1987*, the *MVTA*, and *SCEA*, the Agency surveyed port terminal operators for a second consecutive year in 1991. Completed survey forms were received from a cross-section of terminal operators in Québec and Ontario, and on the east and west coasts.

FIGURE 6.12

Familiarity of Port Terminal Operators with *SCEA*



1991 Port Terminal Operators Survey

- Profile of Respondents -

- Just over half of responding terminals came under the jurisdiction of the Canada Ports Corporation (CPC), while the remainder of reporting terminals were administered by Transport Canada's Public Ports and Harbours Directorate or were harbour commissions, privately owned or under municipal or provincial jurisdiction.
- Responses were received from dry and liquid bulk terminals, as well as terminals handling forest products, general and breakbulk cargo, containers and ro-ro freight.
- Two-thirds of terminals surveyed had less than 50 employees, tended to move lower volumes of freight and to earn less revenue than the other one-third.
- The majority of terminals involved in either transborder or international trade handled export freight, or both import and export cargo; a very small minority handled imports exclusively and about 20 percent were strictly involved in domestic movements.

While slightly more port terminal operators were familiar with *SCEA* in 1991 than in the previous year, the majority of those surveyed were still unfamiliar with the legislation. However, the responses of a portion of those unfamiliar with *SCEA*, especially those operating bulk terminals or terminals handling primarily transborder and/or domestic traffic, stem from the fact that this Act has no relevance to their operations. It also appears that terminal operators who described themselves as unfamiliar with *SCEA* in 1991 also tended to be, more often than not, unfamiliar with both the *NTA, 1987* and the *MVTA*; similarly, those who said they were familiar with *SCEA* tended to be familiar with the latter two statutes as well. Operators located in Canada Ports Corporation (CPC) ports and harbour commissions were proportionately more familiar with *SCEA* than those under other jurisdictions, as were operators of container, forest products and general cargo/breakbulk terminals compared to operators of other types of terminals. Also, larger terminal operators were more familiar with the Act than smaller operators completing the survey.

When asked what effect *SCEA* had on their terminal operations in 1991, 90 per cent of respondents who expressed an opinion said that the legislation had no effect -- the same proportion as in the survey's first year. Of the remainder, proportionately more operators reported that the Act had a negative effect than a positive one, a result identical to that seen in 1990.

There was also no discernable variation from 1990 to 1991 in terminal operators' perceptions of *SCEA*'s impact between operators describing themselves as familiar with the Act and those who said they were not.

The 1991 survey also inquired about the effect of *SCEA* over the past four years. Of those who expressed an opinion, close to 90 per cent reported that the Act had no effect on their operations since its enactment. Of the remainder, twice as many noted a positive effect of the legislation as noted a negative one. The majority of operators familiar with *SCEA* were also of the view that the Act had no perceivable effect over the period 1988 through 1991.

In terms of marine transport services to and from their terminal, nine out of ten responding operators rated inbound liner services "good" to "very good". Shipping lines received similar but less frequent "very good" ratings on their provision of outbound liner services. These results parallel those of the 1990 survey, except that smaller majorities of terminal operators considered both inbound and outbound shipping services "good" to "very good" in 1990.

Over two-thirds of responding terminal operators indicated that the number of shipping lines calling at their terminals had not changed or had increased from 1990. They cited, among others, increases in production, growth of export sales markets, and changes in trade route patterns and sailing frequencies of shipping

FIGURE 6.13
Effect of SCEA on
Port Terminal Operations

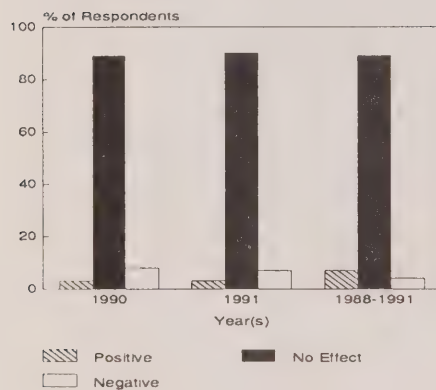
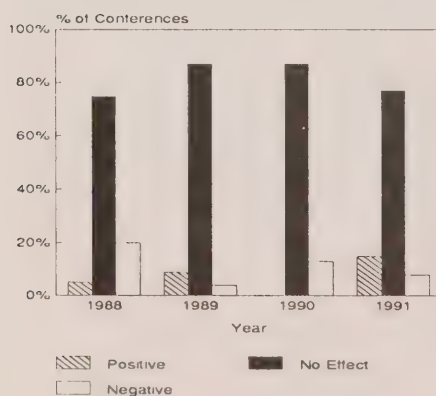


FIGURE 6.14
Effect of SCEA in General
on Conference Operations



lines as reasons for the increased number of vessels calling at their facilities in 1991. On the other hand, strikes and bankruptcies as a result of deteriorating economic conditions and the recession, the loss of liner services to more competitive American ports offering better intermodal links, the rationalization programs adopted by some shipping lines causing a reduction in associated intermodal services, supply and demand conditions in export markets, and more competitively priced rail services, were all mentioned as contributing factors by the one-third of operators who experienced a decline in the number of vessel calls in 1991.

In assessing the impact of various factors on the viability of their operations in 1991, the majority of port terminal operators, as in 1990, felt that transportation legislation, technological changes, trends in intermodal transport and the rationalization of liner shipping services (in 1991 only) had no effect on their operations. While just over half considered that competition from other Canadian and U.S. terminals had no effect, 40 per cent of respondents thought that it had a "negative" to "very negative" impact on their operations in 1991. For the second consecutive year, a bare majority of responding operators considered the costs of operating a terminal to be a negative factor affecting their viability. Other factors mentioned as negatively affecting the viability of port terminals in 1991 were lease negotiations with the CPC, provincial regulations, north/south rail corridors and the decline in forest products exports.

As in 1990, several port terminal operators took the opportunity to comment on various aspects of marine transportation. Although many of their comments were directed toward Canadian domestic marine services, operators did make reference to issues directly or indirectly affecting international liner shipping, such as terminal lease costs and the high costs of rail links to Canadian ports. One terminal operator viewed SCEA as having had a negative impact as a result of a shortage of containers in his trade. Another reported that over-capacity on the North Atlantic combined with the recession "has not yet led to a significant decrease in the number of ships calling but has created a large drop-off in tonnage carried on those ships", and expressed concern that changes in Canadian legislation prior to legislative changes being made in the U.S. might result in further erosion of liner services on the east coast. Finally, another called for the maintenance of the status quo.

Regarding the upcoming Comprehensive Review, port terminal operators expressed an interest in seeing the Panel give consideration to such questions as, among others, the transshipment of Canadian cargo through U.S. ports, the high costs of rail links to Canadian inland markets, the barriers to Canadian ports competing for traffic as a result of highly-subsidized U.S. ports, the Canadian Coast Guard's cost recovery proposal and Canadian railroads' lack of competitiveness. As well, one terminal operator called for more preliminary consultation on and study of the consequences on port terminal operations of proposed pollution and environmental legislation affecting marine transport.

Conferences' Perspective

Over 95 per cent of active tariff filing conferences operating in Canadian trade completed the 1991 Survey of Shipping Conferences, the highest response rate in the four years over which the survey has been conducted. Coverage included all major trade lanes to and from Canada.

As in 1990, the majority of conferences reported that SCEA in general and changes in the Act such as the introduction of I/A and service contracts, loyalty contract

restrictions, notice period for increases in rates and dispute resolution mechanisms had no effect on their operations in 1991.

*Just under one-half of
reporting conferences used
I/A in 1991.*

Ten conferences reported the filing of notices of I/A by their member lines in 1991. In response to these initial filings, some I/A rates were adopted by other conference members or became standard conference rates. The majority of conferences stated that I/A activity within their conference had remained unchanged from 1990. Two, however, claimed an increase in I/A activity while four experienced decreased activity. In general, I/A rates were estimated to be six to ten per cent lower than standard conference rates (although in a few cases I/A rates were actually higher), and were employed in the movement of one to ten per cent of the cargo of a majority of conferences. Although I/A was not deemed by most conferences to have had any effect on their operations in particular, in 1991, it did have some negative impact on conference rates and revenue base. I/A was also viewed by some conferences as improving their ability to compete with independents and retain customers. For the most part, conferences maintained that the threat of the use of I/A had little or no impact on conference rate structures, although any effect seen was generally negative. Eight conferences, reiterating what had been stated in previous surveys, expressed the desire to see the notification period to conferences regarding I/A actions by member lines extended from the present 15 to 30 days. Two conferences called for the elimination of the I/A provision entirely.

*Three conferences signed
service contracts in 1991.*

Only three conferences reported being approached about and signing service contracts in 1991, down somewhat from the previous year. These same conferences had also signed service contracts in the previous year. Volumes carried under these contracts represented 11 to 35 per cent of total cargo, and in one instance, over 50 per cent. Conferences commented that service contracts should allow them to negotiate for the carriage of a percentage or a fixed volume of a shipper's cargo. They also called for the mandatory filing of non-conference service contracts with the Agency. Finally, two conferences expressed an interest in seeing this provision eliminated outright.

After decreasing from 1989 to 1990, the use of through rates by conferences increased in 1991. Nine of 13 conferences reported increased volumes of cargo moving on these rates in 1991, while the other four moved volumes similar to those of 1990.

Fifteen conferences, down from numbers seen in 1990, announced rate increases in 1991, which were predominantly GRIs. Seven conferences announced two or more increases during the year. Operating costs, capital costs and market demand conditions continued to be the major factors accounting for the rate increases. On the other hand, seven conferences, down from nine in 1990, indicated that their rates had decreased in 1991.

Nineteen conferences received requests for rate reductions from either shippers or shippers' associations, the majority of which were partially or fully agreed to. Conversely, seven conferences initiated rate reductions in 1991, citing market conditions and non-conference competition as the principal motivations for their decision.

*Two conferences met with
the Council in 1991.*

Two conferences reported meeting with the designated shippers' group (i.e., the CSC) in 1991 to discuss issues such as GRIs, ancillary charges, BAFs and service levels.

Over the four year period between 1988 and 1991, there was little change in conference opinion with respect to the effect of SCEA and its provisions, with a large majority maintaining that the Act had no effect on their operations. Where

conferences reported an effect, in the case of I/A, service contracts and loyalty contracts, the impact tended to be negative.

While a majority of conferences still do not use I/A, the number has increased since 1988. Conferences have consistently reported throughout the years that I/A had a negative effect on conference rates and revenue base, and more recently, a positive effect on their ability to retain customers.

Service contracts, under *SCEA*, were first employed by conferences serving Canada in 1988, but have never been used by more than 15 per cent of conferences. The majority of conferences felt this provision had little impact on their operations in each of the last four years.

Regarding shippers' requests for rate reductions, conferences fully agreed to reductions about two-thirds of the time in 1988 and 1989, increasing to three-quarters in 1990 and 1991. Conversely, the proportion of shippers' requests refused by conferences dropped from an average of 25 per cent in 1988 and 1989, to less than 15 per cent in 1990 and 1991.

When asked to comment on *SCEA*'s future, eight conferences were of the view that *SCEA* should be retained in its present form; however, 15 suggested that the Act needed to be modified. As well as changes in the I/A and service contracts provisions, 11 conferences emphasized that the status of conference/non-conference agreements within *SCEA* needed to be addressed, advocating the allowance under the Act of discussions between conference and independent carriers on rates, services and capacity. Eight conferences called for modifications to *SCEA* regarding the negotiation of rates with inland carriers, stating that negotiations of these rates by conferences as a whole would lead to improved services and reduced operational costs. Some conferences were of the opinion that the application of rules, regulations and tariff filing requirements sanctioned by *SCEA* governing conferences should also apply to non-conference lines and Non Vessel Operating Common Carriers (NVOCCs) serving Canada.

When asked about reporting activities under *SCEA*, two-thirds of conferences polled felt that the Agency should be required to produce a publicly available annual report on its administration of the Act, while one-third of responding conferences were of the view that the designated shippers' group should also be required to produce a similar report on its activities related to *SCEA*.

Two-thirds of conferences suggested modifications to SCEA.

SCEA Related Initiatives

Two initiatives directly related to *SCEA* were undertaken in 1991. The first was organized by the Canadian Shippers' Council with some support from federal government departments concerned with the Act. The series of five conferences held in June in various venues across the country consisted of sessions designed to increase the awareness of Canadian shippers and freight forwarders of a variety of issues impacting on the competitiveness of the Canadian transportation system and Canadian ports. The sessions were followed by Focus Group meetings restricted to shippers and forwarders to obtain their views on whether *SCEA* helped or hindered Canadian exports and imports. Major Focus Group conference themes included the nature of ocean liner conferences, the need for continuation of exemptions for conferences under *SCEA* and under what terms, space shortages in shipping trades, rates and services in ocean shipping, and the use of Canadian and American ports. It is anticipated that Focus Group discussions will provide a basis for the

The Canadian Shippers' Council sponsored Shippers' Focus Group seminars.

*An Industry Advisory Group
studied SCEA.*

development of the CSC's position on *SCEA* to be submitted in 1992 to the Comprehensive Review Panel on transportation legislative reforms.

The second initiative, referred to as the Industry Advisory Group on *SCEA* (IAG) was established in response to a desire by private sector elements to examine the Act. Consisting of a cross-section of shipping interests including conference representatives, marine carriers, shippers, freight forwarders, other modal carriers, and the Canada Ports Corporation, the IAG crossed the country in September and October. In its four public hearings, the IAG Panel heard presentations by interested parties and engaged in discussions with speakers on the subject of *SCEA*. One of the objectives of the IAG, among others, was to determine the extent to which consensus on various issues related to *SCEA* existed and the need to discontinue exemptions from the *Competition Act* currently afforded liner conferences. Other matters on the agenda were the exemption of agreements between conferences and non-conference carriers, service contracts, surcharge formulae, negotiations between conferences and inland carriers, and administrative matters related to *SCEA*. Finally, the Panel also attempted to deal with the issue of the designation of shippers groups, information requirements under section 20, dispute resolution mechanisms and the protection of small shippers. Like the CSC, the IAG will also be submitting its findings and recommendations to the Comprehensive Review Panel and producing a report on its proceedings for public consumption at some point in 1992.

Other Developments

The Agency's 1990 Annual Review reported on the Canada Ports Corporation's initiative to examine the competitiveness of Canadian container ports and routings in relation to ports in the U.S. The end of 1991 saw the release of the Container Competitiveness Committee's final report entitled *"Towards a Canadian Intermodal System: Recommendations for Change"*. While the conclusions and recommendations of this report are dealt with in more detail in this Review's "Intermodal Services" section, the report contains two innocuous references to *SCEA*. According to the Committee, "...ocean carriers found no substantive issue with the revised *SCEA*. They indicated that *SCEA* has had no impact on shipping or conferences' business...". Further, the Committee stated that "In Canada, the use of service contracts has to date been negligible and the impact of *SCEA* benign". However, the Committee did offer the opinion that, in order for the Canadian port system to survive and thrive, the legislative environment (which includes *SCEA*) in Canada must continue to be conducive to major shipping lines and consortia to give them less reason to abandon Canadian ports in favour of serving the Canadian market through U.S. ports.

Of considerable pertinence to discussions of *SCEA* in Canada was the work of the President's Advisory Commission on Conferences in Ocean Shipping, the second stage in the review of the *U.S. Shipping Act of 1984*, which proceeded vigorously in the U.S. throughout 1991. The seventeen-member Commission, representing a cross-section of American shipping interests, held five public hearings on the U.S. east, west and Gulf coasts in 1991, gathering inputs from across the country in an effort to determine the role, if any, of shipping conferences and whether U.S. national interests would be best served by "open" or "closed" conferences. The Commission, whose deliberations could have a profound effect on the future of conferences in the U.S. liner trades, will report to Congress in April, 1992. As liner services and government policies associated with these services in both Canada and the U.S. are inextricably linked, any changes, however small, to the *U.S. Shipping*

*The Canada Ports
Corporation released its
"Port Competitiveness"
report.*

*Work continued on the
review of the U.S. Shipping
Act of 1984.*

Act of 1984 as a result of the Commission's recommendations, will have implications for the 1992 review of SCEA here in Canada.

Impact of SCEA

Changes in liner shipping in Canada is a function of market forces, not SCEA.

All affected parties were again unanimous in their assessment of the impact of SCEA in 1991. Although many still professed little or no knowledge of the Act, large majorities of Canadian shippers, international freight forwarders and port terminal operators familiar with SCEA reported, for the fourth consecutive year, that it had no effect on their respective businesses and operations. Similarly, views of SCEA's impact articulated by shipping conferences serving Canada, who understandably demonstrated more familiarity with the Act, have consistently mirrored those of the other groups in each of the past four years. 1991 Agency survey results once again confirmed what had been evident over the previous three years, that traffic levels, levels of service, ocean freight rates and structural changes associated with the liner shipping industry serving Canada are driven by market forces, whose main players reside beyond Canadian borders, rather than by legislation governing the operations of shipping conferences serving Canada.

Again, shippers deplored the lack of use of service contracts and I/A.

Shippers and forwarders continued to harp on the limited use of both ocean service contracts and I/A -- two of SCEA's key provisions -- in Canadian conference trade, despite the fact that the latter has been used quite extensively between 1988 and 1991 on Canada's highest volume trade route, the Transpacific. Moreover, the nature of I/As and service contracts may have spawned a reciprocal relationship between the two which has had the effect of severely limiting the number and use of service contracts in Canadian liner trade. In addition, the inclusion of these provisions in SCEA could not guarantee widespread application in a Canadian context as their use continues to be, first and foremost, subject to the dictates of a constantly changing marketplace.

Some shippers called for modifications to SCEA; others demanded its elimination.

Calls for the outright elimination of SCEA continued in 1991, as a result of shipper expectations that the Act, with its narrow scope, could not meet. Some shippers argued that jettisoning the Act would spell the demise of conferences, forcing all liner operators to negotiate on an individual basis with shippers and allowing market forces to truly prevail in the setting of ocean freight rates. Proponents of elimination gave no credence to the conference threat that the disappearance of the Act would simply force conferences to shift their operations south of the border, servicing the Canadian market through U.S. ports, to the detriment of many Canadian shippers and the Canadian ports system. Other interests, including conferences, took a different position regarding the Act, calling instead for its modification. In this regard, a number of SCEA related issues (see box below) have been identified as part of the CSC Focus and IAG Group initiatives, as well as in a study by Sletmo and Holste on "The Canadian Shipping Conferences Exemption Act: Issues and Roles for Shippers and Shipping Conferences" undertaken for External Affairs in 1991. However, consensus on modifications may not be an easy task, as changes advocated by shippers are, for the most part, contrary to those proposed by conferences. Despite conference views that SCEA has had no effect on their operations over the past four years, the mere existence of the Act continues to legitimize conference operations in Canada.

International liner shipping continues to be driven by rapidly changing market forces. The most that can be expected from an Act such as SCEA, if retained, is that it continue to complement and not impede those forces as they strive to provide Canadian shippers with transportation alternatives that maximize economy and efficiency.

SCEA Related Issues Drawn to the Attention of the Agency Over the Past Four Years

CONTINUING NEED FOR SCEA

Does *SCEA* continue to serve a useful purpose within the framework of Canadian liner shipping policy?

INTERPRETATION OF SCEA

- **Definition of a Conference**
Is an association of carriers a conference if it does not have the effect of regulating rates and conditions of service?
- **Requirements for Exemption**
Does an agreement qualify for an exemption under *SCEA* if the association of carriers filing the agreement does not meet *SCEA*'s definition of a conference?
- **Clarification of the Role and Powers of the Agency**
Does the Agency, as administrator of *SCEA*, have the power to accept or reject agreements for filing and to grant or deny exemptions under *SCEA*, or does this function fall within the exclusive purview of Consumer and Corporate Affairs' Bureau of Competition Policy?

STATUS OF DISCUSSION/BRIDGING/STABILIZATION AGREEMENTS

Are these types of agreements, relatively new to Canadian liner trade, eligible for exemption under *SCEA*, despite the 1987 revision to the Act which implicitly exposes agreements between conference and non-conference lines to the *Competition Act*?

EXCLUSIVE USE OF OPEN RATES BY CONFERENCES

What are the requirements under *SCEA* for the use of open rates, and should previously exempted conferences, which have now moved to the exclusive use of these rates, continue to enjoy an exemption under *SCEA*?

EFFECTIVENESS OF COMPLAINT MECHANISMS

Is there a need for a more efficient and economic shipper-conference arbitration mechanism than presently exists in *SCEA* and the *NTA, 1987*?

CLARIFICATION OF THE DEFINITION OF "...INFORMATION SUFFICIENT FOR THE SATISFACTORY CONDUCT OF THE MEETING..." BETWEEN OUTBOUND CONFERENCES SERVING CANADA AND THE DESIGNATED SHIPPERS' GROUP

NEED FOR THE JUSTIFICATION FOR AND THE REGULATION OF CONFERENCE TARIFF AND SURCHARGE INCREASES

CHANGE TO THE NOTIFICATION PERIOD REQUIRED BY CONFERENCES FOR I/A TAKEN BY THEIR MEMBER LINES

CONSIDERATION OF THE NEGOTIATION OF INLAND RATES WITH SURFACE CARRIERS BY CONFERENCES AS A WHOLE

TIMING AND CONGRUITY OF AMENDMENTS, IF ANY, TO *SCEA* AND THE *U.S. SHIPPING ACT OF 1984*

CONSIDERATION OF ADDITIONAL REQUIREMENTS IN *SCEA* OR ITS "REGULATIONS" FOR ANNUAL REPORTS ON *SCEA* FROM THE AGENCY AND THE DESIGNATED SHIPPERS' GROUP

MARINE SERVICES

Northern Marine Resupply

Highlights of 1991

Inactivity in Resource Sector Impacts Adversely on Resupply Carriers

With virtually no oil and gas exploration or development in the Canadian Beaufort in 1991, the continued viability of Mackenzie system carriers, especially the smaller ones who traditionally rely on revenues generated from the carriage of resource sector cargoes, was threatened.

Agency Denies Application for Marine Resupply Licence; Applicant Requests Review of Agency Decision

Concluding that an additional licensee in the Athabasca system would lead to carrying capacity in excess of demand, the Agency denied Lake Athabasca Transport's application for a marine resupply licence. The applicant subsequently petitioned for a review of the decision. By year end, the Agency had not ruled on this request.

Athabasca System Rife with Carrier Complaints Including Unhappiness with Agency's Handling of Marine Resupply Matters

Animosity between the two licensed carriers and Lake Athabasca Transport continued to escalate in 1991, culminating in a bevy of operational and licensing complaints to the Agency and the Canadian Coast Guard. Carriers also voiced their discontent with the Agency's delays in processing complaints, lack of expeditious handling of licensing matters and the excessive paperwork required on the part of carriers to resolve licensing problems.

Northern Marine Resupply

- In matters related to northern marine resupply, the Agency views the north as two distinct systems:

Mackenzie River and Western Arctic

Referred to as the Mackenzie system, it encompasses those communities resupplied by water within the watershed of the Mackenzie River as well as communities located in the western Arctic from the Alaska-Yukon border in the west to Spence Bay in the east.

Lake Athabasca

Referred to as the Athabasca system, it includes those northern Alberta and Saskatchewan communities located on or near the shores of the lake.

- Part V (Marine Resupply Services) of the *NTA, 1987* does not apply to the marine resupply services provided to communities on Hudson Bay by NTCL out of Churchill (i.e. Keewatin service) or to the annual resupply, by water, of communities in the eastern Arctic (i.e. eastern Arctic Sealift) from Montréal.

Licensed Carrier	Licensed Tonnage	Type of Service	Scope of Operations
------------------	------------------	-----------------	---------------------

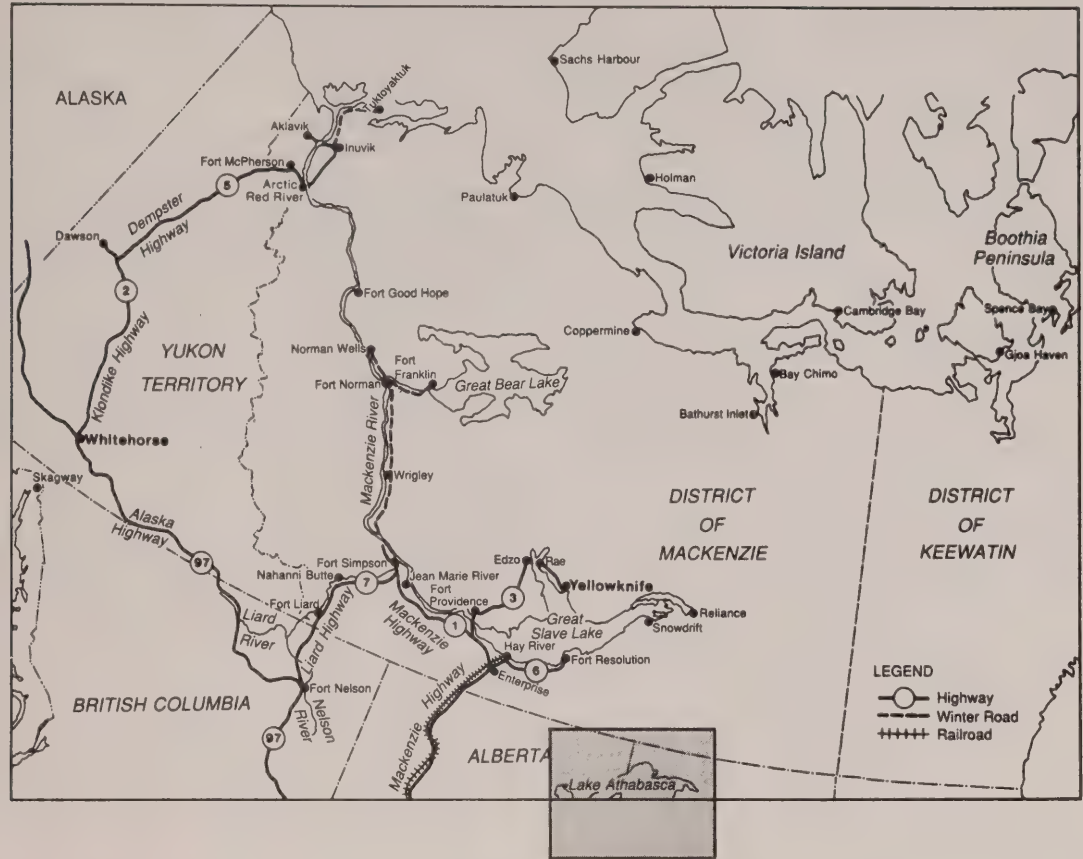
Mackenzie System

Northern Transportation Company Ltd.	72,246	Scheduled/Charter	Entire System
Cooper Barging Service Ltd.	933	Unscheduled/Charter	Liard and Mackenzie Rivers
Coastal Marine Ltd.	234	Charter	Mackenzie River Delta
Beluga Transportation Ltd.	215	Charter	Mackenzie River Delta

Athabasca System

A. Frame Contracting Ltd.	2,655	Unscheduled/Charter	Entire System
MacDonald Marine Transport Ltd.	240	Unscheduled/Charter	Entire System

FIGURE 6.15
THE MACKENZIE RIVER AND WESTERN ARCTIC SYSTEM



LAKE ATHABASCA SYSTEM



Mackenzie System

Industry Structure

The 1991 shipping season mirrored 1990 in terms of the number of licensed carriers providing marine resupply services in the Mackenzie system. Northern Transportation Co. Ltd. (NTCL) continued to be the major carrier in the system while Cooper Barging Service Ltd. (Cooper), Coastal Marine Ltd. (Coastal) and Beluga Transportation Ltd. (Beluga) again provided services complementary to those of NTCL on a much smaller scale.

The 1991 shipping season also saw the provision of unlicensed services between Inuvik and Aklavik in the Mackenzie Delta by David Storr & Sons and Cardinal Transport, and the continuation of the charter services of East Arm Freighting out of Yellowknife to communities on Great Slave Lake.

The transfer of its remaining vessels from the Beaufort to the Canadian east coast at the end of the 1991 shipping season, left Arctic Transportation Ltd. (ATL), which had been exclusively providing support for resource sector initiatives, without a presence in the region for the first time since the start up of its operations in 1969.

Number of licensed resupply carriers has remained constant since 1988.

Since 1988 the number of carriers licensed to provide marine resupply services in the Mackenzie has remained relatively stable. However, over the period, the system has seen the gradual disappearance of ATL, which, prior to the enactment of the NTA, 1987, had provided a modicum of competition for NTCL in the marine resupply of communities in the Mackenzie system.

Areas of Operation and Level of Service

No change in communities served, type of services and carrying capacity in 1991.

The number of communities served, the types of services provided by licensed carriers, and the total licensed carrying capacity available in the system did not change from 1990 to 1991.

NTCL, using the same equipment for the past four years, once again provided scheduled services to 25 communities on the Mackenzie River, Great Slave Lake and in the western Arctic. With the inactivity in the Canadian Beaufort, the carrier continued to promote its services to Alaska and managed to move some cargo to Barrow on an unscheduled basis. Hay River and Norman Wells (bulk fuel only) remained the main staging points for NTCL cargo. Inuvik and Tuktoyaktuk remained major transshipment points and continued to receive, along with Norman Wells, regular and frequent barge services in 1991.

NTCL encountered difficulty in resupplying some communities in the western Arctic due to unusually severe ice conditions which persisted throughout the 1991 shipping season. With the aid of Canadian Coast Guard ice-breakers, as well as a chartered vessel from Beaudril, NTCL managed to deliver all cargo destined for the eastern section of the western Arctic before the end of the shipping season. Excluding main staging and transshipment points, NTCL made 56 calls to northern communities in 1991, up slightly from 54 made in the previous year. The carrier made 19 calls to Mackenzie River settlements, 19 to the western Arctic, 13 to points on Great Slave Lake and five to communities in the Mackenzie Delta.

Cooper continued to provide unscheduled and charter services to a limited number of communities along the Mackenzie and Liard Rivers in 1991. The carrier made 15 calls in all in 1991, down from 21 in 1990. Communities receiving calls included Wrigley (6), Norman Wells (4), Fort Norman (3), Jean Marie River (1), and Nahanni Butte (1). Charter work undertaken by Cooper tended to dominate its operations in 1991.

Coastal, operating an integrated service with Points North trucking, continued to average one trip per week between Inuvik and Tuktoyaktuk in 1991, down by one from the 13 trips made in the previous year. As a result of inactivity in the Beaufort, the carrier undertook very little charter work in 1991.

Beluga continued to suffer from the malaise in the oil patch, managing only one run between Inuvik and Tuktoyaktuk on a charter basis for an oil company operating in the Beaufort.

Since the enactment of Part V in 1988, there has been little change in the areas and communities serviced by the region's licensed marine carriers, nor has there been any change in the licensed carrying capacity in the system. On the other hand, changes in the level of service provided by these carriers, although not significant, have occurred primarily due to the fluctuating nature of resource sector and national defence activities over the 1988-1991 period. While NTCL's size and very large market share have allowed it to better cope in maintaining a regular resupply service, the fluctuating demand for barge transportation in the north has been the major cause of slightly lower levels of service provided by the smaller carriers in the system in recent years.

Only minor demand driven changes in service levels over the past four years.

Traffic

Total traffic down slightly in system.

Total freight moved by all licensed carriers in the Mackenzie system is estimated to have declined again in 1991 to about 153,000 short tons (see Figure 6.16). The overall decrease of approximately nine per cent was reflected in drops in the tonnage handled by all licensed carriers in 1991, although NTCL's declined by the greatest absolute amount.

Resupply's proportion of total freight carryings in the system increased substantially from 72 per cent in 1990 to 86 per cent in 1991. This is attributed to an increase of eight per cent in resupply freight and an estimated 54 per cent drop in resource sector/national defence cargoes carried by all operators in the system. NTCL once again dominated resupply in the Mackenzie, handling 96 per cent of the total resupply tonnage moved. Resupply cargoes represented an estimated 88 per cent of NTCL's total tonnage in 1991, compared to only 72 per cent in 1990. Coastal and Cooper, whose resupply tonnages increased and decreased respectively in 1991, accounted for the residual resupply carried in the system.

As in past years, bulk fuel shipments accounted for the vast majority of resupply tonnage (81 per cent) handled by NTCL in 1991. New tankage in Spence Bay, combined with increased demand in Mackenzie Delta and River communities, led to an increase of 15 per cent in NTCL bulk fuel movements in 1991. Deck cargo handled by NTCL also showed an increase of 13 per cent over the previous shipping season due primarily to an increase in construction projects for northern communities in 1991. Figure 6.17 highlights major destinations for NTCL resupply cargo in 1991.

FIGURE 6.16
Changes in Tonnage Carried
in the Mackenzie System 1987-1991

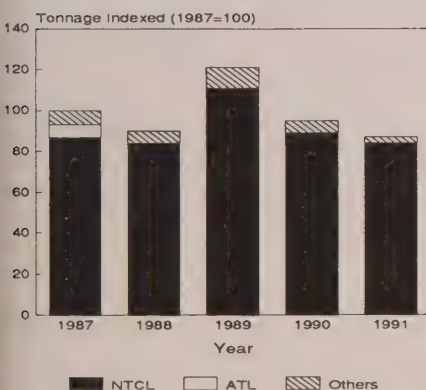
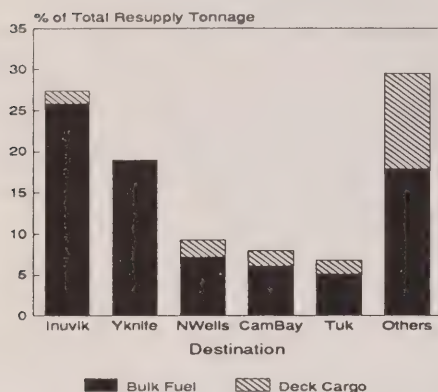


FIGURE 6.17
Major Destinations
for NTCL Resupply Cargo in 1991



*NTCL's market share
increased slightly since
1988.*

*NTCL increased rates by
five per cent.*

It is estimated that continued inactivity in the resource sector had a considerable negative impact on NTCL's carryings in 1991. However, the system's principal carrier still continued to handle almost all national defence cargo destined for North Warning System sites in the western Arctic. The completion of these sites is expected to lead to a reduction in this type of freight beginning in 1992. NTCL continued to promote its Alaska service via the Mackenzie River although it made only one trip in 1991 moving oil field equipment to Barrow.

Virtual inactivity in the resource sector had a devastating effect on all three of the system's smaller licensed carriers. Cooper saw a substantial drop in its resource sector tonnage to the extent that it wondered whether there would be sufficient tonnage in the coming season to warrant continuing operations on the Mackenzie River. Coastal, a carrier that traditionally relies on the oil patch for charter work, was forced to rely almost exclusively on its affiliation with Points North trucking by providing the marine link in the through movement of predominantly resupply goods from Edmonton to Tuktoyaktuk. Beluga managed to land only one small contract in the resource sector in 1991 as its equipment again sat idle for much of the shipping season.

With the exception of 1989, when freight moved by northern marine carriers increased due to renewed activity in the resource sector and the upgrading of Canada's North Warning System, total tonnages in the Mackenzie system have declined slightly. Resupply cargo has been the mainstay of the system, accounting for the vast majority of freight moved over the past four years, and picking up in those years when resource sector activity waned.

The past four years have also seen NTCL, the system's principal carrier, increase its already considerable market share of total tonnage slightly from 1988 to 1991. Its share of resupply tonnage moved remained at approximately 97 per cent from 1988 through 1991.

Tariffs

Mackenzie shippers and consignees were subjected to a rate increase averaging five per cent on resupply goods moved by NTCL in 1991. In comparison, the Yellowknife Consumer Price Index (CPI) rose by 6.5 per cent in the same year. In addition to the rate increase filed with the Agency in March 1991, NTCL informed the Agency that it reserved the right to implement a fuel surcharge should fuel prices escalate during the 1991 shipping season. This charge was never implemented as fuel prices stabilized with the cessation of hostilities in the Middle East. None of the other three licensed resupply carriers filed rate increases with the Agency in 1991.

In each of the past four years NTCL has increased its freight rates on resupply cargo by between three and five per cent. With the exception of 1988, these rates have been slightly below the relative increase in the cost of living in the Northwest Territories as measured by the Yellowknife CPI.

In contrast, none of the other licensed carriers in the Mackenzie system have reported increasing their marine resupply tariffs, most likely reflecting their reliance more on revenues generated from the carriage of resource sector cargo, which remains unregulated, than revenues earned from the carriage of resupply cargo.

Carrier Performance

NTCL's revenue base was enhanced in 1991 by a 13 per cent increase in resupply tonnage carried, coupled with the five per cent rate increase levied on this cargo. However, the rise in resupply tonnage could not make up for the decline in the carrier's revenues generated from the carriage of resource sector freight.

Cooper's earnings from barging were also down from the previous year as tonnages dwindled in the resource sector in 1991. Coastal generated revenues by its continued provision of the marine portion of the through service from Edmonton to Tuktoyaktuk and on to the Canadian and Alaskan Beaufort. However, its bottom line also deteriorated due to a lack of work in the resource sector. Beluga's financial position was adversely affected again in 1991 as it moved only minimal tonnage for a resource sector client.

NTCL's large share of available resupply, national defence and resource sector freight in the system has ensured it a relatively stable revenue base from 1988 through 1991.

The other three licensed carriers' financial health varied in direct relation to the level of activity in the resource sector because they are so dependent upon it. However, their formal ties to other transportation companies and related businesses have enabled them to continue to provide barging services in the Mackenzie system despite their loss of revenue attributed to the virtual inactivity in the resource sector in recent years.

Users' Perspective

For the fourth consecutive year, the Agency surveyed users of licensed marine carriers in the Mackenzie system regarding their views on the quality and level of service provided. The number of Mackenzie shippers participating in the survey increased slightly from 1990 to 1991.

Level of Service

The majority of responding Mackenzie shippers rated marine services received in 1991 "about the same" as those received in 1990, a result not much different from that seen in the 1990 survey. The proportions of respondents reporting a change in services from the previous year remained relatively constant from 1990 to 1991 with more shippers rating them "worse" than "better".

Mackenzie carriers received "acceptable" to "very good" ratings from shippers more often in 1991 than in 1990 for their on-time performance and frequency of service (see Table 6.2). On the other hand, a smaller proportion of shippers than in 1990 rated carriers "acceptable" to "very good" on their scheduling, flexibility and rates. Shipper ratings of carriers' payment of claims did not change over the two years.

Price/Rate, mentioned by 38 per cent of shippers, overtook on-time performance in 1991 as the level of service criterion considered most important by Mackenzie shippers. On-time performance was a close second while frequency was a distant third.

Carriers' revenues declined again in 1991.

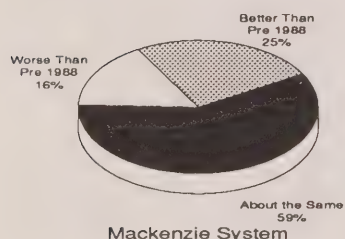
1991 Survey of Mackenzie Users of Marine Resupply Services - Profile of Respondents -

- Respondents included a cross-section of shipping interests including private businesses (majority of respondents), northern communities, Arctic co-operatives, native bands, federal, provincial and territorial governments.
- Respondents represented all sizes of shippers.
- 79 percent of those responding were regular users of resupply services.
- Three-quarters of all respondents moved community resupply cargoes, or both resupply and resource sector cargoes.
- A large majority of respondents reported that tonnages moved by barge either stayed the same or increased from 1990 to 1991.

TABLE 6.2
Mackenzie Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

Criteria	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Price/Rate	32	25	62	64	6	11
On-time Performance	31	33	41	43	28	24
Frequency	41	38	48	54	11	8
Flexibility	40	36	33	36	27	28
Schedule	29	30	59	53	12	17
Payment of Claims	38	46	51	43	11	10

FIGURE 6.18
 Shippers' Ratings of Marine Resupply Services in 1991 Compared to Pre 1988



Freight rates were higher but reasonable in 1991.

Mackenzie shippers were still captive to one carrier...

In a question added to the 1991 survey, Mackenzie shippers were asked to rate the level of marine services they received in 1991 compared to services prior to 1988. Of those who responded, 59 per cent were of the view that 1991 services were "about the same" as those prior to the enactment of Part V in 1988. One quarter reported services "better" in 1991 while 16 per cent described them as "worse".

In shippers' ratings of their principal carrier on its frequency of service, on-time performance and rates in the period 1988 through 1991, carriers received "acceptable" to "very good" ratings from a large majority of respondents on all three service criteria.

The results of Agency surveys would appear to indicate that shippers were generally satisfied with the marine resupply services provided in the Mackenzie system over the past four years.

Freight Rates

Of those respondents shipping general or containerized freight in 1991, the majority perceived freight rates to have increased over those of 1990; nevertheless, two-thirds of these shippers still found these rates to be reasonable. A majority of Mackenzie shippers who moved bulk fuel in 1991 also thought rates for this product had increased; yet, almost 80 per cent of them still described 1991 rates as reasonable. These results parallel those seen in the 1990 survey.

Competition

Survey results revealed that in 1991, 63 per cent of Mackenzie shippers viewed themselves as captive to one carrier, up slightly from the 59 per cent who held this view in 1990. In both years, only a slim majority (51 per cent) of those describing themselves as captive supported increased competition in marine transportation in the system. Almost equal numbers of Mackenzie shippers looked upon increased competition in the system favourably as did unfavourably. Insufficient tonnage was cited as the major reason for taking a stand against more competition, while others feared that it would lead to the erosion of carrier profit levels or even financial losses resulting in lower levels of service in terms of scheduling and availability of

equipment. Still other shippers expressed the view that no further competition was necessary as existing services were satisfactory.

Those who favoured increased competition claimed benefits such as lower rates or, at least, the maintenance of rates at reasonable levels. Improved levels of service in the form of increased frequency, flexibility and on-time performance, the availability of a choice of carriers, and control of a monopoly, were also cited by Mackenzie shippers as reasons for increased competition.

The near equal number of shippers holding opposing views on the subject and the reasons cited have not significantly changed from 1990 to 1991. Even though shippers were evenly split on the issue of increased competition, 89 per cent compared to 83 per cent in 1990, reported using only one principal carrier (i.e., NTCL) in 1991.

...but were split on the need for increased competition.

Use of Other Modes of Transport

Many Mackenzie shippers reported using modes of transport other than barge to move their freight into and out of the north in 1991 -- 87 per cent moved cargo by air, 62 per cent employed winter roads and 31 per cent utilized all-weather roads where available. However, 80 per cent of those shippers using air still flew in less tonnage than they moved by water, most probably because of rates, which 90 per cent reported as being "greater" to "much greater" than those of barge. In contrast, even though one majority of shippers using all weather and winter roads reported rates for these modes to be "about the same" to "much less" than those for barge, most of these shippers still moved much less freight via these modes than by barge, most likely reflecting a bias in the mix of freight destined to the north toward bulk commodities favouring barge transportation.

Majorities of shippers reported tonnages moved by all modes to the north stayed the same or decreased in 1991, most probably due to the inactivity in the resource sector.

General Comments

One-third of responding Mackenzie shippers took the opportunity to provide the Agency with written comments on the provision of marine resupply services. Almost all written comments received that were relevant to marine resupply services focussed on problems Mackenzie shippers had encountered or improvements in services they would like to see in future years. Most frequently mentioned was the need for increased competition in the system to lower rates and improved service in terms of additional frequency and less delays. A few shippers also stressed the need for better carrier communications with customers, including improvement in following-up on lost, damaged or delayed freight.

One-third of all written comments received concerned the operations of NTCL, the system's principal carrier. In the few positive comments received, major shippers indicated that they were pleased with NTCL's services, that the carrier gave "good service with a positive attitude" and its management was "sensitive to the needs of shippers". On the other hand, a number of small and medium-sized shippers were less than complimentary to the carrier. One complained that NTCL provided inadequate and unsatisfactory service in 1991; materials to be moved northbound were sometimes delayed as a result of "foul ups in Hay River", with NTCL frequently denying responsibility for damage to freight. Another called for the "disclosure of NTCL financial information to assure the integrity of the firm". Still another shipper claimed NTCL was "making money" and therefore should not

Mackenzie Shippers' Concerns as Reported in the Agency's 1991 Survey

Among concerns related to northern marine resupply that shippers would like to see addressed in the context of future legislative amendments are:

- Need for more competition
- Monitoring of marine resupply as well as resource sector freight rates
- Consultation with major users re proposed increases in marine freight rates
- Subsidies for bulk fuel freight rates in the north to lower shipping costs
- Elimination of GST on transportation services in the north

increase rates "drastically". A few respondents also seriously questioned NTCL's policy of charging shippers "\$1,820 per day for delays due to inclement weather". Finally, more than one shipper, and the small carriers as well, expressed frustration with the G.N.W.T. policy on tendered contracts stipulating the use of only one carrier (i.e., NTCL) to transport materials.

Comparison of Survey Results From 1988 Through 1991

No change in levels of service from 1988 through 1991.

A comparison of results of 1988 through 1991 surveys of Mackenzie users of marine resupply services revealed that a large majority of shippers saw no difference in services received from one year to the next and that these results were consistent in each of the four survey years. As well, large majorities of shippers rated Mackenzie carriers "acceptable" to "very good" from 1988 through 1991 on level of service factors including price/rate, frequency, on-time performance, schedule, claims payment and flexibility, although the proportion of shippers rating them "acceptable" to "very good" varied by factor and from year to year.

In the four survey years, shippers identified price/rate as the service factor of most importance on two occasions (1988 and again in 1991) while they rated on-time performance most important in 1989 and 1990.

The proportion of Mackenzie shippers reporting higher general and bulk fuel freight rates gradually increased from 41 per cent in 1988 to 66 per cent in 1991; however, large majorities of shippers described these rates as reasonable in each of the four survey years.

Despite reliance on one carrier, the majority of shippers did not favour increased competition.

When responding to the question on captivity to one carrier, 75 per cent of shippers were of the view that they were limited to the services of only one carrier in 1989; this proportion dropped to 59 per cent in 1990 but increased again to 63 per cent in 1991. Despite these responses, a majority of Mackenzie shippers replied in the negative in each of the years from 1988 through 1991 when asked if they would like to see increased competition in marine transport in the system.

In general, Mackenzie shippers appeared to be satisfied with the barging services they received over the four-year survey period although they did raise, in each of the years, a number of concerns in written comments submitted to the Agency.

Athabasca System

Industry Structure

Two licensed carriers provided services in 1991.

Athabasca shippers received regular northern marine resupply services throughout the 1991 season from two licensed carriers and one unlicensed operator. Despite impressive gains in tonnage carried made in 1991 by MacDonald Marine Transport Ltd. (MMTL), previously operating as Lake Athabasca Transport Ltd., A. Frame Contracting Ltd. (Frame) managed to retain its pre-eminent position as the largest resupply carrier in the Athabasca system.

Agency denied a resupply licence; the applicant requested a review of the decision.

Lake Athabasca Transport (LAT), which had provided a licensed resupply service in 1989, began operations in the 1991 season while waiting for the Agency to review its application for an indefinite licence. After careful deliberation, the Agency denied LAT's licence application, concluding that a third licensed carrier in the system would result in carrying capacity considerably in excess of demand. Moreover, the Agency was not convinced that a third licensee would not increase instability in marine resupply services being delivered in the system. However, LAT continued to operate throughout the 1991 shipping season while the Agency reviewed its decision at LAT's request. At year end, the Agency had still not ruled on LAT's appeal.

While northern marine resupply services in the Athabasca system over the past four years have been mercurial, to say the least, shippers have nevertheless enjoyed the services of at least two licensed carriers from 1988 through 1991. The system has also seen a licensed carrier suspend operations (Cree Band Marine), a resupply licence transferred from one carrier to another (Cree Band Marine to MMTL), a resupply licence issued for one year (LAT) and carriers occasionally operating illegally. The only constant in the system since 1988 has been the services of Frame, although in recent years it has threatened to curtail operations due to declining tonnages and shrinking revenues.

Areas of Operation and Level of Service

Frame made six trips northbound from Fort McMurray in 1991, one more than in the previous year. Destinations included Fond du Lac (5 calls), Stony Rapids (5 calls), Fort Chipewyan (4 calls) and Uranium City (4 calls). The carrier temporarily left the Athabasca system in early July to return four barges to NTCL at Hay River and position another one of its vessels, the "Aurora Explorer" on the Canadian west coast, pending its sale. This equipment was no longer required by Frame for its operations in the Athabasca. The carrier returned to the system in late August. Frame was left with seven barges, one tug and a powered barge (the "Bradley", which was still not operational in 1991) with which to provide resupply services. The carrier made one final unscheduled trip to Fond du Lac and Stony Rapids when freight originally consigned to MMTL was stranded as a result of the grounding of the latter's self-propelled barge in late October.

Level of service of licensed carriers increased slightly.

From Fort McKay, MMTL made a total of 16 northbound trips in 1991, three more than in 1990, which included 15 calls at Fort Chipewyan and three each at Fond du Lac and Stony Rapids. Low water levels late in the season and freight tonnage that strained its maximum carrying capacity throughout the season affected the operation of its barge, with the result that MMTL was unable to make its final trip to the east end of Lake Athabasca, leaving Frame to deliver this cargo.

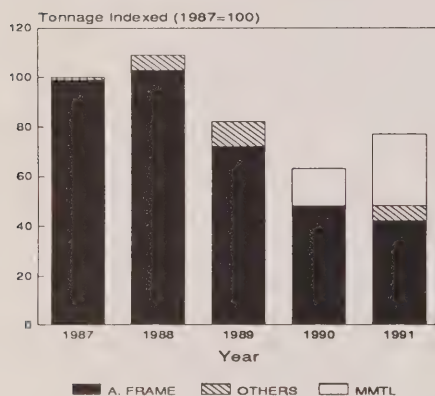
Although unlicensed, LAT provided a service complementary to those of Frame and MMTL between Fort Chipewyan and Fort McKay, making eight trips in 1991. The carrier also managed two trips to Little Rapids and one round trip to Moose Island.

Since 1988, when only Frame provided a regular resupply service to major communities in the Athabasca system, the level of service, particularly to Fort Chipewyan, Fond du Lac and Stony Rapids/Black Lake has increased with the arrival of LAT (serving only Fort Chipewyan) in 1989 and the more recent start-up of MMTL's operations in 1990. In addition, smaller points in the system such as Uranium City, Charlotte Landing (added to Frame's licence in 1991), Moose Island Landing and Little Rapids have also been linked to the south by barge, when demand warranted.

Total freight carried in the system increased.

Frame's tonnage dropped; MMTL's doubled.

FIGURE 6.19
Changes in Tonnage Carried
in Lake Athabasca System 1987 - 1991



Both Frame and MMTL increased rates.

Traffic

Total traffic in the system rebounded in 1991 increasing by 23 per cent from an estimated 8,500 short tons in 1990 to some 10,500 short tons in 1991 (see Figure 6.19). This was attributed to a marginal increase in construction projects in Fort Chipewyan and, to a lesser extent, in communities at the east end of the lake. Despite the overall increase, Frame lost more ground in its head-to-head competition with MMTL, as the former's carryings fell by 13 per cent, while it is estimated that the latter enjoyed a doubling of its 1990 tonnage.

Frame saw both deck freight and bulk fuel tonnages drop by 24 and five per cent respectively from 1990 to 1991. A 33 per cent increase in northbound freight destined to the east end of Lake Athabasca (Fond du Lac and Stony Rapids/Black Lake) could not make up for the 57 and 14 per cent diminutions in tonnages moved by the carrier to Fort Chipewyan and Uranium City respectively. At the very end of the 1991 shipping season, Frame delivered 200 tons of freight (stranded on MMTL's barge that had run aground in the Athabasca River) to Fond du Lac and Stony Rapids.

In contrast to Frame's 1991 operations, MMTL had a banner year with deck freight doubling and bulk fuel shipments increasing by 83 per cent over the previous year as the carrier loaded to maximum capacity on almost all its northbound trips. MMTL freight to Fort Chipewyan is estimated to have doubled in 1991 while cargoes carried to Fond du Lac and Stony Rapids increased by 56 per cent.

At what can best be described as a service complementary to that offered by the two licensed carriers, an unlicensed LAT operated during the entire 1991 season, hauling approximately eight per cent of the total freight moved in the system. While the vast majority of its shipments moved between Fort Chipewyan and Fort McKay, the operator carried minimal tonnages to Moose Island and to Little Rapids.

Although not a significant proportion of their total handlings, all three operators carried some backhaul freight southbound in 1991.

The lack of major capital projects in Athabasca communities and the completion of the Saskatchewan Power hydro line in 1988 accounted for the decline in barged freight in 1989 and 1990. Despite the increase in 1991, it is unlikely that traffic will return to 1988 levels, given the continuing competition barging faces from winter roads in Alberta and Saskatchewan, and, to a lesser extent, from the air mode.

The last two years have also seen Frame's position as the dominant carrier in the system seriously challenged by the substantial gains made by MMTL.

Tariffs

Both licensed carriers in the system filed tariff increases with the Agency in 1991. Frame filed a new condensed tariff with the Agency at the beginning of the 1991 season replacing the more voluminous one in effect in 1990. The carrier filed increases in deck cargo and bulk fuel freight rates, terminal and handling charges to Fond du Lac, Stony Rapids and Uranium City all averaging approximately six per cent, identical to the increases filed in 1990. The carrier also initially increased bulk fuel rates to Fort Chipewyan by some six per cent but later reduced them by 59 per cent at the beginning of the season. Fort Chipewyan residents received a break in 1991 when Frame filed reduced rates from 1990 levels on most deck cargo

(equipment, vehicles and building supplies) and trailers, by 53 and 28 per cent respectively, in an attempt to compete with MMTL.

Athabasca shippers were subjected to rate increases of a greater magnitude from MMTL. Although the carrier chose not to increase bulk fuel rates in 1991, it increased its minimum volume rates to all points by 55 to 100 per cent, its rates on the carriage of vehicles and heavy equipment to Fort Chipewyan by 20 to 50 per cent and to Fond du Lac by three to 11 per cent, and on trailers to all destinations by nine to 29 per cent. Freight rates on other deck cargo destined to Stony Rapids increased by ten per cent, and to Fort Chipewyan by 20 to 30 per cent.

With the exception of Fort Chipewyan, to which rates quoted by both carriers were generally comparable, Frame's rates continued to be greater than those of MMTL. Increased freight rates filed by MMTL were, in most cases, well above the 1991 increases in the Alberta and Saskatchewan CPIs of 5.9 and 5.2 per cent respectively while Frame's increases were, in relative terms, similar to the changes in the cost of living.

MMTL complained about Frame's pricing practices.

The 1991 pre-shipping season saw MMTL lodge a complaint with the Agency regarding Frame quoting rates lower than those published and filed with the Agency in submitting bids for the carriage of freight for which MMTL was also competing. The Agency ruled that if Frame's bids were successful, it would be obligated to carry freight at these lower rates thereby putting it in contravention of subsection 218 (3) of the *NTA, 1987*. As such, the Agency disallowed an amendment to Frame's tariff that would have given the carrier the right to quote rates lower than those appearing in its published tariff. The Agency also ordered Frame to cease and desist this practice.

Athabasca shippers have been subjected to freight rate increases by Frame in each of the past four years. While declining tonnages in the system made, to some extent, rate increases unavoidable, Frame's hikes in its tariff were significant in 1988 and 1989, exceeding the Saskatchewan and Alberta CPIs in those years by a wide margin. However, the emergence of MMTL as a viable competitor to Frame should have the effect of dampening, to some extent, future rate increases for the movement, by water, of marine resupply shipments in the system.

Carrier Performance

In end of season discussions with MMTL, the carrier reported, for the second straight year, positive financial results attributable to a considerable increase in freight carried from 1990 to 1991 and a healthy rise in its 1991 freight rates.

In contrast, Frame's additional revenues accruing from 1991 rate increases could not counter declining tonnages, leaving the carrier allegedly no better off financially than at the end of the 1990 season.

Agency audited Frame's 1989 financial returns.

While MMTL has, to date, encountered no financial difficulties in providing marine resupply services in the Athabasca system, Frame has complained to the Agency annually over the past four years of its financial difficulties as a result of declining tonnages in the system and the need for an "operating subsidy" for it to continue to provide an acceptable level of resupply service. As a result of Frame's filed increase in its tariff in 1990, the Agency conducted a review in 1991 of the carrier's 1989 financial and accounting records to determine if these records properly represented regulated barging operations for the year. The Agency noted a number of accounting problems and deficiencies which impacted on the overall financial

results of Frame's 1989 resupply operations. Moreover, the results of the Agency's audit suggested 1989 financial results significantly different from those reported by the carrier, findings which were disputed by Frame.

Carrier Complaints

Animosity between the system's two licensed carriers and LAT continued to escalate in 1991, culminating in a bevy of complaints to the Agency and the Canadian Coast Guard (CCG).

As mentioned in the tariffs section, MMTL initiated developments by filing a complaint with the Agency regarding Frame's pricing practices prior to start-up of the 1991 shipping season; after an examination of the facts the Agency ordered Frame to cease and desist the practice immediately.

Frame countered by petitioning the Agency to cancel the licence of MMTL. It contended that there was insufficient tonnage in the system to warrant more than one carrier and that two licensed carriers threatened the stability of resupply services. The Agency dismissed the carrier's claim.

Frame later complained about MMTL allegedly shipping deck cargo at trailer rates which were well below deck rates. MMTL subsequently denied the allegations.

The CCG was also contacted by Frame during the 1991 shipping season asking it to investigate possible violations of marine safety regulations by MMTL in the operation of its powered barge without required safety equipment. Frame also complained to the CCG that MMTL's master did not possess the proper qualifications certificate for operation of this barge.

Finally, Frame, along with NTCL, formally objected to LAT's 1991 application for a marine resupply licence and followed up with a further objection to LAT's request for a review of the Agency's denial of the application. Surprisingly, MMTL, the carrier most likely to be adversely affected by LAT's operations, did not contest LAT's original application or its request for the review. In conjunction with the above, Frame reported to the Agency, on four separate occasions, instances of illegal operations carried out by LAT during the 1991 season. As a result of an investigation of these charges carried out by the Agency and RCMP contingents in Fort Chipewyan and Fort McMurray, the season ended with the matter under review by the federal Department of Justice.

Other Developments of Note

Prior to start-up of the 1991 shipping season, the Saskatchewan Department of Highways and Transportation lobbied Transport Canada to join it in supporting Frame's request for federal financial assistance in the form of a loan guarantee for the continuance of its marine resupply operations in 1991. Transport Canada responded that it could not participate in such a guarantee.

Agency received several complaints from carriers in 1991.

Frame objected to LAT's licence application; MMTL did not.

Transport Canada said no to Frame's loan guarantee.

*Alberta and Saskatchewan
studied all-weather roads to
Athabasca region.*

*Future role of CCG in
region still unclear.*

**1991 Survey
of Athabasca Users
of Marine Resupply Services
- Profile of Respondents -**

- Responses were received from a community, native bands, provincial government departments and companies doing business in the region.
- Almost all freight moved in the system consisted of community resupply.
- Two-thirds of all responding shippers were regular/frequent users of marine resupply services.
- Almost 80 percent of respondents classified themselves as small or medium-sized shippers.
- 81 percent of shippers reported that the volume of freight moved by barge in 1991 either increased or stayed the same.

1991 saw a rekindling of interest in all-weather roads in the Athabasca region, projects which would have considerable impact on the future of barging in the region. In updating a 1978 study of possible routes for an all-weather road between Fort McKay and Fort Chipewyan, Alberta Transportation and Utilities concluded that the estimated cost for such an undertaking, a lack of available funds and a long list of other pressing priorities, made it unlikely that such a road would be built in the near future. Saskatchewan and the CCG continued discussions into 1991 regarding the sharing of costs of the construction of an all-weather road linking the Saskatchewan communities of Black Lake and Stony Rapids with communities further south. The inability to agree on a cost sharing formula led to a breaking off of discussions; however, at year end Saskatchewan was again making overtures to CCG regarding the matter.

The cancellation of the CCG Memorandum to Cabinet in 1991 regarding its future role in the region again left the issue of the continuation of barging in the system unresolved. Barging operations in the system are dependent upon the provision of dredging and navais by the CCG. Although they provided these services in 1991, CCG had still not committed, at year end, to a long term plan for the region and continued to search for a cost effective alternative to barging as a means of community resupply in the Athabasca system.

Finally, the viability of barging services in the system continued to be adversely affected by increasing volumes of freight moved over winter roads, particularly the one between Fort McMurray and Fort Chipewyan which handled an estimated 3,000 tons in 1990-91.

Users' Perspective

Slightly more Athabasca shippers participated in the Agency's 1991 survey of the quality and level of service provided by marine resupply carriers than in 1990. Survey respondents included all major users of marine resupply services in the system as well as many of the smaller shippers.

Level of Service

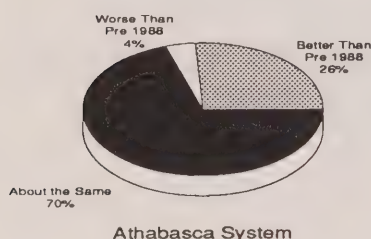
According to survey results, about two-thirds of Athabasca shippers, down from three-quarters in 1990, were of the view that the quality of marine resupply services they received in 1991 was the same as in the previous year. Another 29 per cent (compared to 12 per cent in 1990) thought that services had deteriorated.

The ratings given to Athabasca carriers on levels of service provided in 1991 improved substantially over results reported in the 1990 survey. A greater proportion of shippers than in 1990 rated carriers "acceptable" to "very good" on all service factors in 1991, as can be seen in Table 6.3. These improved ratings are no doubt a result of the existence of three carriers providing relatively regular service throughout the 1991 shipping season. Carriers especially saw significant improvements in their ratings on "frequency" and "schedule" by shippers.

TABLE 6.3
Athabasca Shippers' Assessment of Marine Resupply Services

Criteria	Very Good/Good %		Acceptable %		Poor/Very Poor %	
	1990	1991	1990	1991	1990	1991
Price/Rate	36	15	40	62	24	23
On-time Performance	35	35	42	46	23	19
Frequency	50	53	38	43	12	4
Schedule	50	41	36	52	14	7
Flexibility	54	58	25	25	21	17
Payment of Claims	61	48	30	48	9	4

FIGURE 6.20
 Shippers' Ratings of Marine Resupply Services in 1991 Compared to Pre 1988



Majority of shippers reported higher general freight rates.

Majority of shippers were negative on increased competition.

A new question in the 1991 survey asked shippers to compare services in 1991 to those received prior to 1988 -- 70 per cent of respondents rated them "about the same", about one-quarter rated them "better", and only four per cent rated services "worse". Regarding the level of service over the past four years, almost all Athabasca shippers rated carriers "acceptable" to "very good" with respect to "frequency" and "on-time performance", and just under three-quarters found "rates" to be within a similar range.

For Athabasca shippers, "rates" were again the most important consideration, mentioned by 56 per cent of respondents in 1991 compared to 62 per cent in 1990. "On-time performance" and "frequency" were distant seconds in 1991, as was also the case in 1990.

Freight Rates

While a majority of shippers found general freight rates to be higher in 1991, slightly less than one-half of respondents were of the same view regarding rates charged for bulk fuel. By comparison, a smaller proportion of general freight shippers and a larger proportion of bulk fuel shippers reported higher rates in 1990. Seven out of ten shippers found both general cargo and bulk fuel rates reasonable in 1991.

Competition

In the Athabasca, shippers were almost equally split in 1991 on whether or not they were captive to one carrier -- 41 per cent said yes while 44 per cent said no; the other 15 per cent were unable to say. The 1991 results represent somewhat of a reversal from those of 1990 when 46 per cent of shippers felt that they were captive. The 1991 survey also revealed that only 60 per cent of those who responded in the affirmative to this question were in favour of more competition.

Increased competition, according to 39 per cent of responding shippers, would lead to lower rates, more frequency and reliability of service. On the other hand, the fact that there was already insufficient tonnage in the system and that business was

limited and in decline convinced 57 per cent of Athabasca shippers that further competition was not desirable.

Use of Other Modes of Transport

Shippers' modal proclivities in the Athabasca system did not vary from 1990 to 1991. Winter roads and air transportation continued to compete with barging for freight moving into and out of the region. Some 83 per cent of shippers, up from 75 per cent in 1990, reported using air transport as an alternative or supplement to barging in 1991. As was the case in 1990, a majority of shippers also utilized winter roads aside from barging in 1991.

With 83 per cent of responding shippers reporting air freight rates significantly higher than marine freight rates, it is not surprising that a good majority of shippers in the system still moved more freight by barge in 1991. In contrast, a majority of the shippers using winter roads in 1991 moved as much or more freight by this mode than by barge as a majority of Athabasca shippers reported winter road rates to be lower to much lower than barge rates.

General Comments

Two-thirds of Athabasca shippers responding to the Agency's survey took the opportunity to provide written comments regarding northern marine resupply services.

A few shippers were positive about the services available in the system in 1991. They mentioned that rates were now "more negotiable" with two carriers providing services and extolled the importance of Athabasca barging services in resupplying communities at the east end of the lake, given the lack of a permanent winter road in the area. However, the vast majority of shippers who provided written comments voiced a number of concerns. One shipper complained that rate bases and surcharges applied by carriers were unclear; another suggested that carriers should make schedules (even tentative ones) available to give shippers "more lead time in ordering materials". Other suggestions included more freight rate control, reining in "handling charges which were out of hand", the need to extend the shipping season to avoid the use of more costly air transport, and the need for an all-weather road. Another shipper complained about the illegal operations of LAT and the problem its customers would have "should a major loss [of cargo] occur".

Three of four shippers, commenting specifically on the services of Frame, the system's principal carrier, criticized it for a too infrequent service, charging rates "twice those of the other carriers" and called for the Agency to review Frame's handling and loading costs which are "excessive and out of context". The one positive comment received from a major shipper lauded Frame for upgrading its operations to minimize the risks associated with handling bulk fuels.

Comparison of Survey Results From 1988 Through 1991

In comparing year-to-year survey results, on average, Athabasca shippers described marine resupply services they received in each of the four survey years as "the same" as that received in the previous year, although the majority holding this view varied from a high of 78 per cent in 1988 to a low of 65 per cent in 1989.

Interestingly, in 1988, 18 per cent of shippers perceived marine resupply services to be "better" than in the previous year; but, by 1991, results indicated that 29 per cent characterized services as "worse" than in the year before.

Athabasca Shippers' Concerns as Reported in the Agency's 1991 Survey

Among concerns related to northern marine resupply that shippers would like to see addressed in the context of future legislative amendments are:

- Level of handling/terminal charges levied on shippers by Athabasca carriers
- Transparency and clarification of ancillary charges in marine resupply tariffs, including more Agency control over these charges
- Need for improved guidelines regarding inspection, insurance and licensing of marine resupply services
- Viability of marine carriers in the system
- Alternatives to barging, including all-weather roads

There was little change in shippers' general views of service levels from 1988 through 1991.

Shippers reported higher but reasonable rates from 1988 through 1991.

Shippers' views on increased competition fluctuated.

Mackenzie and Athabasca carriers generally satisfied with Part V.

With reference to individual level of service criteria including, among others, "rates", "on-time performance" and "schedule", a majority of shippers rated carriers "acceptable" to "very good" on all aspects of their service over the period 1988 through 1991, with one exception. In 1988, 60 per cent of responding Athabasca shippers indicated dissatisfaction with rates being charged by carriers in the system, but ratings on this factor improved substantially in 1989 and subsequent years.

In three of the four years in which shippers were surveyed, "rates" were identified as the most important service level factor to the Athabasca shipper; only in 1989 did "on-time performance" rank higher.

Slightly more than half of responding shippers in each of the four years reported increases in general freight rates; although, with the exception of 1988, large majorities described these rates as reasonable. Bulk fuel rates were reported to be about the same or lower (except in 1990) by a majority of shippers in three of the four years surveyed. Bulk fuel rates were found to be reasonable by a majority of shippers in all years except 1988 when these rates were viewed as excessive.

Over the past three years, the proportion of shippers viewing themselves as captive to one carrier has diminished from 56 per cent in 1989 to 41 per cent in 1991. On the other hand, the number of shippers favouring increased competition has oscillated, with majorities responding in the affirmative in 1988 and 1990 when shippers were forced to rely upon one principal carrier, and in the negative in 1989 and 1991 when two licensed carriers provided service in the system.

Athabasca shippers tended to be more satisfied with marine resupply services in those years when they were offered a choice of carriers and made these views known in their written comments submitted to the Agency.

Impact of Part V

Of the four licensed Mackenzie system carriers, three were generally satisfied with Part V of the NTA, 1987 and made it known to the Agency that the present legislation is a significant improvement over licensing requirements imposed under the previous "Transport Act" regime. Over the past four years, the smaller carriers in the system have stated on a number of occasions that the streamlining of licensing requirements under Part V has had a positive impact on their operations. Moreover, the deregulation of movements of resource sector and national defence cargoes has, to some extent, eased the administrative burden and associated costs on all carriers in the Mackenzie system. NTCL declined to share its views on the impact of Part V, preferring instead to reserve its comments for a submission to the Comprehensive Review Panel.

In the Athabasca, marine resupply carriers voiced similar positive views regarding the relaxing of licensing requirements under Part V. The licence transfer provisions in Part V, not an issue in the Mackenzie system, appear to have been a mixed blessing in the Athabasca system since its enactment. On the one hand, shippers have enjoyed the services of two licensed carriers in the past two years as a result of MMTL's acquisition of a marine resupply licence through its purchase of the assets of a previously inactive carrier. On the other hand, Frame, the principal carrier in the system since 1984, has seen its market share eroded over the past two years as a result of competition with MMTL to the point where the carrier claimed that its continued viability was threatened.

As well, changes from annual to indefinite licences combined with the transfer provision, have led to marine resupply licences, especially in the Athabasca, acquiring substantial value.

The deregulation of resource sector and national defence freight movements would appear to be of no consequence in the Athabasca system as almost all freight moved by barge is destined for the resupply of communities.

Shippers' unfamiliarity with Part V did not deter them from commenting on rates and level of service.

Both Mackenzie and Athabasca shippers have shown indifference toward Part V over the years. Although most are aware that tug and barge operations are regulated to some extent, many remain unfamiliar with the actual statute that governs the provision of marine resupply services in the north. However, this fact has not deterred some of them from expressing their views to the Agency on rates and level of service provided by marine carriers over the past four years.

In another vein, the smaller carriers in the Mackenzie system questioned whether the Agency's Annual Reporting forms could be further streamlined and the financial sections of those reports be made to correspond more closely to the financial statements on annual operations received by carriers from their accountants (see box).

In the Athabasca system, Frame expressed the view that Part V was generally adequate as outlined. The carrier did, however, take the Agency to task for failing to enforce non-compliance in licensing matters in a timely fashion. Frame also called for filings to focus on shipping and related matters and not the business of a tug and barge operator's affiliated companies. Other suggestions by the carrier included filing operational and financial reports, which would not necessarily be incorporated into the company's year end financial statements, within 60 days of the season's end. MMTL, the system's other licensed carrier, was generally satisfied with Part V provisions.

Carrier/Shipper Concerns Emerging From Four-Year Monitoring of Part V

Considerations under Part V

- Review the need for a more concise definition of community resupply to eliminate confusion regarding "special projects".
- Consider changing the filing of proposed tariff increases with the Agency, from the present 30, to 60 or 90 days before their effective date to allow for a more thorough analysis of the tariff's reasonableness.
- Amend Part V to eliminate sections dealing with the transition from previous legislation to Part V and the "grandfathering" of previously licensed carriers.

The Agency's Northern Marine Resupply Regulations

- Examine the possibility of revising annual reporting forms to facilitate completion by licensed carriers; simplify financial sections of present reporting forms to make them compatible with financial statements received by carriers from accountants.
- Consider making the Agency's assessment of marine resupply tariff increases more transparent to shippers.

MARINE SERVICES

Great Lakes Package Freight

Highlights of 1991

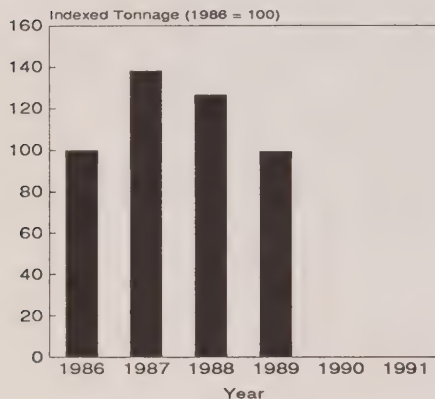
Woodlands Marine Fails to Provide a Service for the Second Straight Year

For the second straight year, there was no general freight common carriage service on the Great Lakes. Sluggish demand for water transport services from the forest products sector and its inability to find a suitable replacement vessel prevented Woodlands Marine from re-introducing its Windsor-Thunder Bay service.

Recent Developments

Lack of demand and a suitable vessel stymie Woodlands operations.

FIGURE 6.21
Indexed Package Freight Movements
by Woodlands Marine 1986 - 1991



Market forces, not legislative reform, seal Woodlands' fate.

Woodlands Marine, the last general freight common carrier on the Great Lakes, did not provide an all water service between Windsor and Thunder Bay for a second straight year. While the carrier continued to quote rates to prospective customers in 1991, insufficient demand brought about by the closure of forest products mills in Northern Ontario (the mainstay of Woodlands' traffic) prevented the carrier from re-introducing its package freight service.

Present circumstances surrounding the Woodlands service do not augur well for its re-introduction in the near future. In fact, as indicated in a 1990 study of the continuing demand for a package freight service commissioned by the Ontario Ministry of Transportation and Communications and the Ports of Windsor and Thunder Bay, Woodlands relied heavily on Northern Ontario forest products to maintain its service. Adding to its difficulties was Woodlands' inability to find a suitable substitute for the roll on/roll off vessel (the "M.V. Woodlands") it had chartered prior to 1990.

The period 1988 through 1991 saw a steady deterioration in key indicators measuring Woodlands' viability; namely, tonnages carried, revenues earned and frequency of service, to the point where, in 1990, the carrier suspended operations.

While it was feared that deregulation of the package freight industry in 1988 would lead to increased competition driving Woodlands and prospective competitors out of business, this did not occur. In the end, it was the considerable decline in the southbound movements of forest products coupled with the carrier's inability to acquire a suitable and reasonably-priced replacement vessel -- and not the transportation legislative reforms of 1988 -- that sounded the death knell for Woodlands.

INTERMODAL SERVICES

Highlights of 1991

Double-Stack Rail Services

CN initiated the first domestic double-stack train service in Canada between Moncton, Montréal and Toronto. Conrail and CP Rail teamed up to also offer double-stack service from Chicago to Montréal and Toronto.

Carrier Alliances

RoadRailer trains between Detroit and Toronto were introduced through interlining services between Norfolk Southern and CP Rail. In the U.S., joint truck-rail initiatives are a growing trend.

Major Intermodal Investments

Railway tunnels clearance and construction projects were indicative of future commitments by Canadian railways to double-stack technology.

Competition

Improvements implemented in inland transportation to various North American ports are having an impact on shipping lines' route assessment strategies. As a result, ports have to compete more aggressively to guarantee that shipping lines continue to call.

Intermodal Bridge Systems

The overland portion of international intermodal movements is referred to as either:

landbridge, e.g., movement on one ocean bill of lading from Asia to Europe via rail and/or truck across North America;

minibridge, i.e., movement to a port city on the opposite coast for further distribution;

or

microbridge, i.e., traffic from a port to an inland destination.

CN initiated first domestic double-stack service in Canada.

Intermodalism

Intermodal activities parlay the strength of various modes to offer transportation services at a lower cost. Intermodalism has made significant strides in recent years but it is still developing. More and more intermodal services are perceived as cost- and service-competitive by many in the shipping industry. With improvements in service levels, new electronic data interchange systems, guaranteed and customized delivery programs, and high on-time performance levels, intermodalism offers shippers numerous alternative choices. The synergies of bimodal strength become more obvious as the transportation environment evolves and working alliances between modes are not only more accepted, but tied to both survival and expansion strategies.

Developments in 1991

Double-Stack Container Train Service

CN first introduced double-stack services in September 1990 between Vancouver and Toronto/Montréal for OOCL and started serving another shipping line, Evergreen, as of April 1991. Initially the CN double-stack services provided to Evergreen consisted of six cars a week that were later increased to ten to twelve weekly cars. CN also began providing double-stack services for "K" Line in 1991.

In June, CN also initiated the first Canadian domestic double-stack container freight service. The service, introduced in the Moncton-Montréal-Toronto corridor, will be expanded to the Toronto-Edmonton corridor. This is in line with the railway's decision made in 1990 to recapture long-haul traffic lost to trucking and to convert its trailer fleet to domestic containers by 1995. The carrier followed this announcement with a plan to acquire 500 domestic 48-foot containers and 100 double-stack cars, each consisting of five platforms capable of carrying either domestic or ocean containers, or up to 53 feet long trailers.

In August, CN started using double-stack cars to handle containers to and from the port of Halifax. At first, the service was limited to a carrying capacity of 100 TEUs as it was offered with five leased double-stack cars. By September, the service was extended to Toronto via the Halifax-Montréal-Toronto corridor. The service employed 30 double-stack cars, with a total carrying capacity of 600 TEUs. The Nova Scotia government has been instrumental in the implementation of this service by agreeing to pay the leasing costs of the cars for the first three and one-half years of a ten year deal negotiated with CN. Tied to this initiative is CN's agreement to undertake some clearance work to allow for the movement of two high 9 foot 6 inch containers between Moncton and Halifax. The service also required strengthening of the road bed for the heavier loads involved in double-stack movements. CN also decided to combine domestic and overseas container traffic to generate volumes sufficient to make double-stack services profitable.

Conrail, the primary rail carrier serving the port of New York/New Jersey, has completed its clearance project which allows double-stack service from this U.S.

east coast port to and from Chicago. Conrail has teamed up with Burlington Northern (BN) to offer this service between Port Newark and BN's Chicago terminal, and with CP Rail from the on-dock Maher Terminal and the Elizabeth Port Authority Marine Terminal, for service to Montréal and Toronto, where containers are delivered within 24 and 32 hours, respectively.

In July, Norfolk Southern, a U.S. railway, launched a stack-train service to Chicago from Norfolk International Terminals, the largest container facilities at the port of Virginia.

Carrier Strategic Alliances

Air Canada Cargo introduced a new trucking link between Detroit and Toronto, allowing shippers to pre-clear Canadian customs and to guarantee their choice of flights on the Air Canada Cargo system. In order to offer this service five times a week, Air Canada is booking space on trucks travelling to Detroit from Michigan, Ohio, Illinois and Indiana.

CP Rail has started to interline with Norfolk Southern's RoadRailer trains between Detroit and Toronto. The RoadRailer is a hybrid vehicle that can be operated both on highways and railroads - a technology which enhances the ability of rail to compete against trucking over short to medium distances and in high volume corridors.

Numerous joint truck-rail intermodal initiatives were implemented in the U.S. in 1991.

A number of joint truck-rail initiatives south of the border took place in 1991. They were aimed at either attracting business away from shippers' agents or taking cargo off the highways. The relationship that has developed in the U.S. between trucking firms and railways has been influenced by factors such as a shortage of truck drivers and cost considerations. These affiliations appear to be a growing trend in the U.S.; although less prevalent in Canada, such partnerships are closely monitored by Canadian carriers. In the U.S., the following truck-rail affiliations took place in 1991:

BN and J.B. Hunt Transport Services Inc. signed an agreement to begin a new intermodal service between the midwest and the pacific northwest regions. J.B. Hunt's traffic is handled daily on BN's top priority intermodal trains between Chicago and Portland.

KLLM Inc., a Missouri-based truckload carrier that specializes in hauling temperature-controlled freight, copied the J.B. Hunt initiative. Through an affiliation with the Atchison, Topeka and Santa Fe Railway Co., KLLM moves refrigerated trailers on rail cars from produce-growing areas in California to terminals in Chicago, Kansas City and Fort Worth.

Wisconsin-based Schneider National Inc., a truckload van operation, followed KLLM's lead and started moving freight in 48-foot double-stack containers on rail cars owned by Southern Pacific Transportation Co.

Southern Pacific Transportation Co. started a joint venture with May Trucking Co., a regional U.S. truck line, to move goods by intermodal train to and from the west coast. Southern Pacific uses the trucking firm to move freight to and from its Portland and Los Angeles terminals via its Pacific Coast Express service every four days.

Norfolk Southern Corporation combined the services of its trucking and rail subsidiaries with the intent of coordinating movements of its Triple Crown Service flatcars and North American Van Line trailers on long hauls.

Carolina Freight Carriers Corp., a Non-Vessel Operating Common Carrier (NVOCC), and Sea-Land Service Inc., a major U.S. shipping line, have teamed up to offer a service between Asian ports and a number of cities in the southeastern United States. Sea-Land carries the freight from Asia to California where it is put on double-stack trains destined to Carolina Freight's breakbulk terminal in Atlanta, from where overnight delivery is offered to a number of cities in the region.

Large international shipping lines offered their own intermodal services.

A number of foreign shipping lines have established their own U.S. subsidiaries to market their intermodal services. In 1991, an OOCL subsidiary, Express System Intermodal (ESI), reached an agreement with the Santa Fe Railway Co. to move all its intermodal traffic between Los Angeles and Chicago. With this agreement, Santa Fe coordinated the availability of double-stack train spaces to meet the requirements of the twice weekly OOCL service at the port of Long Beach. Southern Pacific also handles ESI traffic to the U.S. southeast markets via U.S. Gulf ports.

Intermodal Developments and Investments

In June, CP Rail initiated a \$15 million tunnel clearance project. When completed in December 1992, this project will have increased the vertical clearance of numerous tunnels on the Rogers Pass line to allow double-stack container service between the port of Vancouver and eastern Canada. During the year, CP Rail operated six double-stack cars between Montréal and Toronto to test equipment logistics and handling characteristics in port terminals.

CP Rail opened its Vaughan terminal.

CP Rail started operating its Vaughan intermodal freight terminal, outside of Toronto, equipped with three gantry cranes, each with a lifting capacity of 40 tonnes. Each crane serves a freight-handling system composed of two roadways, four railway tracks, and a sorting and storage area for containers. The terminal also handles piggyback truck shipments. The terminal, with a capacity of about 110,000 trailers and containers per year, will handle western Canada domestic traffic and international marine containers moving to and from west coast ports. CP Rail's Obico Terminal near Etobicoke is to continue to handle marine containers to and from the east coast ports and destined for or originating from eastern Canada and the U.S.

CN continued a \$15 million expansion of its Brampton terminal, a project that will double the terminal's capacity and allow it to compete more effectively with trucking.

CN has announced plans to build a \$155 million new rail tunnel beneath the St. Clair River connecting Port Huron, Michigan and Sarnia, Ontario. When completed in 1994, it will accommodate stack trains and tri-level auto carriers.

BC Rail opened its newly rebuilt intermodal facility equipped with trailer-lifters and relocated trackage allowing more efficient sideloading of trailers onto trains. The new facility includes a lumber reload shed and a covered area for the efficient transfer of forest products from rail to road equipment. BC Rail's intermodal railcar fleet was also upgraded with the addition of 15 three-platform articulated cars for handling trailers and containers.

Intermodal Technological Development

Technological advances in refrigerated containers have allowed for longer shipping times to more distant destinations, the handling of more delicate commodities and less spoilage of produce. These advances are undergoing some testing in the U.S. with a view to applying this technology to overland hauling.

Intermodal Services

Shippers' Perspective

As in 1990, the Agency's 1991 Shippers' Survey confirmed that the use of intermodal services was more prevalent in a few selected industries -- food products, plastic products, fabricated products, electrical and electronic products, chemicals and chemical products, and wholesale trade. The use of intermodal services was also significant in the machinery industry and the retail sector in 1991. On the other hand, intermodal services became less important to the paper and allied products industry.

Shippers reported lower average increases in 1991 intermodal rates than in those of 1990. The reported average increases ranged from 0.8 per cent in domestic intermodal services to 1.8 per cent in international intermodal services. For transborder services, an average increase of 0.9 per cent was noted. Better rate conditions were reported by shippers dealing directly with carriers than by those making their intermodal arrangements through intermediaries. However, rate conditions obtained did not differ significantly between the two approaches. The 1991 survey results did not provide any evidence suggesting that shippers who increased the volume of their intermodal shipments obtained better rate conditions. It would appear that volume is only one of many considerations influencing the determination of an intermodal rate and changes in rate levels. All but four shippers surveyed using intermodal services for more than 50 per cent of their total traffic, reported rate increases of less than eight per cent. For domestic and transborder truck-rail trailer and container intermodal traffic, rates either came down in 1991 or increased marginally.

Shippers' comments vis-à-vis truck-rail intermodal services differed. At one extreme, one shipper said that:

"Intermodal services have been competitive or superior to truck. There has been an adequate pool of equipment and trailers/containers available for delivery on time. There has been a greater degree of pricing flexibility during the past twelve months than experienced any time in the past."

At the other extreme, a shipper, in referring to intermodal services stated: "Great one day, lousy the next." Survey findings and comments received during interviews of trucking firm officials confirmed that railways were more aggressive in 1991 in their pursuit of intermodal traffic. In general, shippers were of the opinion that intermodal services, especially rail, must become more flexible in order to meet customer needs.

Use of intermodal services was more prevalent in some industries.

Intermodal services must become more flexible.

Shippers report general improvement in level of intermodal services.

In their assessment of the changes in intermodal services, a number of service factors were quoted more often by shippers in 1991 as having improved, namely, "carrier cooperation", "overall quality of service", and "transit time". Other factors were also identified by a significant but smaller number of intermodal service users as having improved; they were "service frequency", "service reliability" and "claims handling". On a sectoral basis, changes in services reported did vary, reflecting the different needs of each sector. Yet, three factors -- "carrier cooperation", "overall quality of service" and "transit time" -- were most frequently identified by shippers from all sectors as having improved in 1991, the ranking and magnitude of the improvement in each factor varying from one sector to another. In Atlantic Canada, improvements noted were significant. In 1990, only 27 per cent of Atlantic Canada had reported some improvement in intermodal services; a year later, half of Atlantic Canada shippers surveyed were of the same view. In central Canada, the proportion of shippers noting improvements increased only marginally between 1990 and 1991. In the west, the proportion of shippers benefitting from improved intermodal services rose from 27 per cent to 42 per cent between 1990 and 1991.

Port Terminal Operators' Perspective

For certain intermodal traffic involving water transportation, port terminal operators are important links in the transport chain in the shipment of goods from the producer's door to the customer's door. In simple terms, the challenge faced by port terminal operations is one of co-ordinating their own schedules with those of marine and surface transportation modes in a seamless way to allow for the efficient and reliable distribution of goods.

Each port terminal operation is somewhat unique in terms of its access to surface transportation services, and in terms of rate and service combinations available at its facilities. For the second year, port terminal operators were surveyed by the Agency to obtain their views on evolving transportation services and their impact on port terminal operations.

Railways continue to show interest in traffic to port terminals.

In 1991, the proportion of terminal operators reporting that railways were interested in the traffic to and from their terminals was higher than in 1990. Such a trend was also observed among shippers. Port terminal operators were complimentary about rail equipment condition, car tracing and railways' cooperation. However, their assessment of switching services, service reliability and the overall efficiency of rail services was less positive.

Terminal operators were less complimentary about trucking services.

As for trucking services available to port terminal operators, a slight deterioration in 1991 was noted. None of the operators had reported "significant deterioration" in 1990 but some did in 1991. In 1990, survey results had operators reporting "significant improvement" in trucking services while none did in 1991. When examined in terms of service factors, it appears that operators' assessments were influenced by "liability coverage", "claims handling" and "carrier cooperation". Port terminal operators were more positive in 1991 than in 1990 about "transit times" of trucking services. Other service factors also highly rated were "service frequency", as well as the "overall quality" and "efficiency" of trucking services.

Intermodal Traffic

Shippers

In 1991, 45 per cent of shippers surveyed indicated using intermodal services. Since 1988, the proportion of shippers that have reported moving goods intermodally has been increasing (37 per cent in 1988 and 1989, and 40 per cent in 1990). In the four years over which the Agency has conducted its Shippers' Survey, a larger number of shippers reported increases in their intermodal traffic than decreases. Increases in intermodal traffic were more prevalent in the international market than in the domestic and transborder markets. Yet, counter to this trend, survey results indicated that the proportion of shippers' traffic moving intermodally has been declining, from 20 per cent in 1988 to 16 per cent in 1990 and 1991, a trend reflecting the overall evolution of demand for transport services over the 1988 to 1991 period.

In 1991, as in previous years, the Shippers' Survey confirmed that truck-rail (both container and trailer-on-flat car) was the dominant type of intermodal service being used in the domestic and transborder markets. The truck-marine combination appears to be gradually disappearing in the domestic market but continues to dominate international intermodal services along with the truck-rail-marine combination.

The survey also revealed that a wide variety of industries and all sizes of shippers utilize intermodal services. The importance of intermodal services in a shipper's total traffic is not related to its size. A significant proportion of intermodal users were single-facility companies.

Railways

As in 1990, the volume of intermodal traffic carried by the two major railways declined slightly in 1991. The total of 12.2 million tonnes of traffic handled represented a reduction of 3.4 per cent over the previous year's traffic level. From 6.8 per cent of total traffic in 1990, rail intermodal was down to a 6.4 per cent share of 1991 total traffic. Railways' intermodal traffic has been declining since 1988 and, in fact, 1991 intermodal traffic tonnage was 8.7 per cent less than the volume moved in 1988. The drop is attributed to both trailer-on-flat car (down four per cent) and container-on-flat car (down 10.7 per cent) traffic.

CN's container traffic peaked in 1989 while that of CP Rail did so in 1988. In the past two years, of the two major railways, CN has been the one experiencing the most significant drop in container traffic, mainly in its international trade related container traffic. Ontario, a province hit hard by the recession, was the region experiencing, in absolute terms, the most significant reduction in its originating and terminating container traffic in 1990 and in 1991.

CP Rail's domestic container traffic increased until 1989 and has decreased since then. CN's recently announced plans to have, by 1995, all domestic intermodal traffic moved in containers has started to pay dividends as its volume of domestic container traffic has increased. In percentage terms, the increase is of importance, but in terms of tonnage, it still represents a relatively small volume of traffic, with CN's gains in domestic container traffic being less than CP's loss.

The increased volume of container traffic at the port of Vancouver in 1991 translated into increased import container tonnages moved by rail in British Columbia. On an origin-destination pairing basis, container traffic to and from central Canada to eastern ports, mainly Montréal and Halifax, has accounted for a significant proportion of rail container traffic growth in past years. The drop in railways' container traffic in recent years came also from these pairings. The fact that Halifax's container traffic decreased in 1991 as a result of shipping lines' decisions to stop calling at the port, explains this drop in traffic.

Rail confidential contracts, allowed since 1988, were gradually embraced by shippers, shipping lines and freight forwarders in the movement of intermodal freight. From a total of four such contracts in 1988, the number reached 34 in 1989, 30 in 1990 and jumped to 110 in 1991. This substantial increase was due to confidential contract initiatives on the part of CP Rail.

Trucking Firms

In 1991, in the sample of motor carrier firms interviewed in the Agency's review program, 56 per cent of the firms indicated that they were providing intermodal services. This percentage has been basically constant since 1989, the first year intermodal questions were posed in the Agency motor carrier interview program. On average, for most of these trucking firms, intermodal activities accounted for less than 10 per cent of their total traffic volume and revenues. Only a few small and medium-sized trucking firms generated more than 10 per cent of their total traffic volume and/or revenues from intermodal activities. On average, truckers reported intermodal to be 16 per cent of their total traffic.

In British Columbia, more trucking firms reported increases in their 1991 volumes of intermodal traffic, a finding in line with rail intermodal traffic originating or terminating in the province as well as the increased volume of container traffic handled at the port of Vancouver. In Alberta, drops in rail intermodal traffic can explain the lower number of Alberta-based trucking firms reporting increases in their 1991 intermodal traffic volume. As for Manitoba, in both 1990 and 1991, a significant proportion of carriers reported decreased volumes of intermodal traffic while Saskatchewan-based carriers interviewed have been able to sustain their intermodal volumes over these same years. In Ontario, fewer carriers reported increases in intermodal traffic in 1990 and 1991 than in 1989. In Québec, the proportion of trucking firms with increases, decreases or no change in their intermodal volumes has been relatively constant between 1989 and 1991. In Atlantic Canada, the lower container traffic volumes at the port of Halifax explained the significant decline in the number of Atlantic Canada based carriers experiencing increased intermodal activities. For this region, most carriers interviewed in 1991 indicated no change from their previous year's intermodal activities.

Only relatively small trucking firms (less than 150 tractors) indicated that they participated in intermodal activities arranged by railways. In the case of piggyback operations, cutting the line haul costs on movements over 900 miles was the incentive to go intermodally. Some trucking firms reported that railways were more aggressively chasing intermodal traffic. For others, improved rail intermodal services have allowed their intermodal traffic to grow. But there were firms deploring the fact that railways continued to refuse to deal with them as wholesalers of capacity to the trucking industry. Between 1989 and 1991, the number of firms indicating that they had been asked to participate in intermodal activities arranged by railways declined.

The vast majority of large trucking firms interviewed reported arranging door-to-door intermodal transport. But there were also some large trucking firms participating in intermodal operations arranged by freight forwarders and/or ocean carriers. From 1989 to 1991, trucking firm officials interviewed showed an increasing preference for arranging door-to-door intermodal movements.

Ports

Total cargo handled at all Canadian ports increased slightly in 1991. With 182 million tonnes of cargo handled in 1991, Canadian ports handled only 2.6 per cent less than their record volume of 1988. Increases in dry bulk tonnages handled at the ports were more than sufficient to offset the drop in general cargo handled. Ports' grain traffic was up 21 per cent to 24.9 million tonnes, but still were short of the 31.7 million tonnes handled in 1987.

Container traffic handled in 1991 at Atlantic Canada ports declined while it increased at Montréal and Vancouver.

With respect to ports' general cargo traffic, 1991 container traffic at Canadian ports - 12.6 million tonnes - was less than the 12.9 million tonnes handled the year before. Three of the five major Canadian container ports -- Halifax, St. John's and Saint John -- reported decreases in the number of TEUs handled in 1991 over 1990 of 20.1, 12.5 and 7.8 per cent, respectively. On the other hand, Montréal and Vancouver handled 1.3 and 18.9 per cent more TEUs, respectively in 1991 than in 1990. Together, the five major Canadian container ports handled 2.3 per cent fewer TEUs in 1991 than the year before. Non-containerized traffic handled increased marginally in 1991, but still did not attain peak traffic volume levels of 1988.

Competition

Intermodal transport services are being offered in a highly competitive marketplace. Certain services such as domestic truck-rail services are in direct competition with all-rail and/or all-truck services. Other intermodal services such as those to and from ports, are competing against similar services serving other ports. In this latter case, the competition is between intermodal transportation systems and not between specific services. In simple terms, however, both types of competition faced and/or generated by intermodal services are a function of rate considerations as well as service issues such as reliability, transit time and efficiency of service.

Intermodal Services

The introduction of domestic double-stack container services, the announcement in 1990 of CN's plan to have, by 1995, all of its domestic intermodal traffic moving by containers, and the railways' tunnel and bridge clearance projects will have far-reaching implications for future intermodal activities. The combination of domestic and overseas containers is also part of a forward looking strategy aimed at making double-stack services profitable in the Canadian business environment. These strategies have been introduced because of the increased level of competition in the market place. They constitute, to some extent, both the Canadian reaction to changes already implemented in the U.S. which have impacted on the Canadian market and the Canadian strategy to take part in evolving trading patterns.

As for single-mode services, intermodal transportation is being offered in a context of vanishing borders, globalization of economic activities and shifts in trade

patterns. Both Canadian railways have integrated their operations with those of their U.S. subsidiaries, a move indicative of this vanishing border trend. Competition in such an environment is of a much broader scope. Economies of scale, density and/or scope are (and have to be) exploited to retain market share and/or to gain competitive advantages over alternative transportation services or systems. While cost considerations are important in determining relative competitive positions, service factors dictated by logistics considerations are just as if not more, important.

In Canada, in the past four years, there has been no indication, despite railways' intermodal investments, of a shift towards the more extensive use of intermodalism. The fact that excess capacity prevailed in rail and trucking during the period could explain why each mode wanted to retain its traffic base as opposed to share it. As a result, motor carriers and railways in Canada have not entered into strategic alliances as have some major trucking firms and railways in the U.S. The relationship between the two remains one dictated by competitive considerations. It appears that both parties continue to see themselves mainly as retailers, and not wholesalers, of intermodal services.

Intermodal Services and Ports

Competition among ports is not new. Ports are being forced to adopt new and different strategies to maintain or to increase cargo volume. The most important factors affecting ports have to do with global trade pattern shifts, ocean carriers' rationalization plans, introduction of larger vessels leading to reductions in the number of ports of call, and improved inland transportation favouring landbridge traffic and saving on total transit time and ocean-related costs. Because of all these factors, rivalries between North Atlantic ports -- Montréal, Halifax, New York, Boston, Baltimore, Philadelphia, Norfolk -- have intensified.

Intermodalism continues to be a key element in ports' competitive strategies. In 1991, Canada Ports Corporation's Container Competitiveness Committee released a public version of its final report whose objective was to examine the competitiveness of Canadian container ports and routings in relation to ports in the U.S. The Committee concluded that:

"... in order to improve the competitiveness of the Canadian container ports and their surface partners, an increased, stable, balanced volume of container traffic is required. This volume may be best achieved through support for a competitive intermodal system for container cargo transportation ..."

Emerging from this landmark study were numerous recommendations, principal among which were:

"... that Ports Canada participate actively in the development and promotion of a competitive intermodal transportation system to and from Canadian and inland points ..."

"... that the need for a competitive Canadian intermodal system be pursued ... with the principals of CN and CP Rail under the auspices of Transport Canada ..." and

"... that the Federal Government formulate and support a national intermodal transportation policy from which a national container strategy can be developed ..."

CPC Outlines Intermodal Strategy to Industry

Following upon the Container Competitiveness Committee's report, in a subsequent presentation to industry, Canada Ports Corporation outlined its perception of requirements for the development of a Canadian intermodal system and the improvement of the competitiveness of Canada's container ports. These were, in brief, the development of sufficient cargo volumes, the improvement of carriers' cost structures, the improvement of the efficiency of the Canadian intermodal system and the development of new technologies and innovations which would "... ensure the competitive position of Canada's ports, inland carriers and their infrastructures ..."

Successful intermodalism and the survival of container ports in Canada, according to the "Port Competitiveness Study", is "more dependent upon efficient, effective and competitively priced rail transportation than on any other element in the intermodal chain ...". Recent changes in rail connections' transit time at different Canadian and U.S. ports have intensified the competition between ports (Table 7.1). With the new double-stack rail service offered by Conrail and CP Rail (made possible by CP Rail's acquisition of the Delaware & Hudson Railroad), New York/New Jersey hope to position its port as the primary load centre on the North Atlantic. This rail service reduces transit times between New York, Montréal and Toronto and is expected to also benefit the port of Montréal. But this new Conrail/CP Rail service is a very time-competitive rail connection when compared to the one linking Halifax to Montréal and Toronto. The new D&H/CP Rail service from the port of Philadelphia to the Montréal and Toronto markets has also meant time-competitive rail connections compared to CN services between the port of Halifax and Montréal/Toronto. Given that central Canadian traffic accounts for nearly 60 per cent of container volumes handled through the port of Halifax, these developments are of considerable importance to the port's container cargo base, eliciting the following remarks from the Halifax-Dartmouth Port Development Commission:

"Now that the D&H/CP service, together with the Ports of New York and Philadelphia, are offering programs specifically to attract central Canadian exporters and importers to route their cargo directly through U.S. ports, container traffic at all Canadian east coast ports is in jeopardy, and the viability of the main rail lines from Halifax/Saint John to central Canada is at risk."

The Commission added that "the competitive market predicted by the NTA [1987] will not materialize if Canadian shippers become captive to the U.S. transportation system."

TABLE 7.1
Transit Time and Distance by Rail

City (Railway)	Montréal		Toronto	
	Hours	Miles	Hours	Miles
Montréal (CP Rail)	—	—	9	340
Saint John (CP Rail)	18	575	32	816
Halifax (CN)	52	772	61	1,103
Philadelphia (D&H)	36	596	48	582
New York (Conrail/CP)	24	590	36	760

Shipping lines, through their service-related decisions, also impact on ports' competitive positions. When a line leaves a port for another port, the former suddenly becomes more aggressive in its strategies to capture traffic. Shipping line decisions which, in the end, impact on ports are based on market and/or service strategies whose elements were the following:

- deployment of fewer but larger ships;
- joint container services;
- space/slot charter agreements;

- coordination of sailings;
- limitation of carrying capacity on a trade to stabilize the market.

The strategies adopted by lines are dictated by conditions of the trade on the routes they serve (e.g., balanced trade in both directions). In deciding at which ports to call, shipping lines place much importance on inland transportation connections and the cargo base that can be served from any given port.

Canadian cargo moving to Pacific Rim countries now has a shorter route through the U.S. as a result of a joint initiative of the port of Tacoma and the Northern Express Transportation Authority of Shelby, Montana, a city strategically located near the Canada-U.S. border. The strategy adopted allows heavier Canadian trucks to transport cargo between the border and Shelby's BN rail depot. This initiative is targeting Alberta and Saskatchewan containerized cargo for loading in Tacoma on Asia-bound ships. This could result in additional Canadian cargo being transshipped through a U.S. port.

Based on the Journal of Commerce's PIERS database, Canada's export cargo transshipped through U.S. ports totalled no less than 115,000 TEUs annually in 1989 and 1990; Canadian import cargo transshipped through U.S. ports represented no less than 155,000 TEUs. This number of Canadian export and import TEUs transshipped in 1990 through U.S. ports represented close to 19 per cent of the total number of TEUs handled at Canada's five major container ports that same year. In terms of tonnage, the transshipped Canadian traffic represented less than two per cent of total Canadian port traffic (some U.S. cargo is transshipped through Canadian ports but is not addressed here).

Eighty per cent of Canadian import transshipments (TEUs) through U.S. ports were carried by six ocean shipping lines -- American President Lines (APL), Evergreen Line, Hanjin Shipping Company Ltd., "K" Line, Maersk, and Sea-Land. These same six lines were responsible for carrying over 60 per cent of Canada's export trade (TEUs) transshipped through U.S. ports (63 per cent in 1990 compared to 65 per cent in 1989) in the two years analyzed. In terms of tonnage, the same six lines moved no less than 50 per cent of total transshipped export volumes and no less than 60 per cent of total import traffic.

Three U.S. ports accounted for a significant proportion of Canada's trade transshipped through U.S. gateways -- Tacoma, New York and Seattle. In terms of TEUs, these ports handled over 80 per cent of Canadian import trade and over 70 per cent of Canadian export trade transshipped through the U.S. U.S. west coast ports alone handled three quarters of Canadian import TEUs and some 65 per cent of export TEUs. In terms of tonnage, Canada's exports transshipped were also handled mainly by U.S. west coast ports (close to 70 per cent), as were imports (50 per cent). U.S. Gulf ports accounted for 18 per cent of Canadian export tonnage transshipped through the U.S. in 1990 but only five per cent of imports.

Canada's trade transshipped through U.S. west coast gateways is mainly trade with Far East countries. On the east coast, Canadian trade routed through the U.S. is destined for all parts of the world, but primarily the Far East, South America, Europe, the Middle East and Africa.

Changes streamlining customs procedures constitute another upcoming development that has the potential for affecting relative competitive positions of ports on each side of the border. In the U.S., APL has been experimenting with paperless inbound movements of Asian cargo. This experiment includes shipments destined for Canada discharged at APL's U.S. west coast ports and moved inland by

rail or truck. The customs system being tested enables freight to be electronically cleared by U.S. Customs for exit from the U.S. and entry into Canada at border crossing points. CN North America announced a pilot project to start in February of 1992 to help rail freight clear Canada Customs electronically at international gateways in Sarnia and Windsor. The EDI computer-to-computer information exchange between importers, customs and other carriers is the latest development in the global market place aimed at facilitating trade. This EDI development, once implemented, will mean reductions in transit times and storage needs.

TABLE 7.2
Rail Links with Chicago

City (Railway)	Hours	Miles
Montréal (CP Rail)	35	895
Halifax (CN)	95	1,650
New York (Conrail/CP)	40	980
Norfolk (N. Southern)	42 to 44	1,200

Chicago is the most important hub in North America's intermodal system. Shipping lines as well as railways on both sides of the border have developed strategies to improve their services to this major U.S. -- not to say North American -- distribution centre. CN's Sarnia-Port Huron tunnel project and Norfolk Southern stack-train service linking Norfolk International Terminals at the port of Virginia to Chicago are examples of such strategies. The new Sarnia-Port Huron tunnel, when completed, will allow CN to reduce its transit time by 12 hours between Chicago and Toronto. As well, Conrail has completed a clearance project on its Chicago-New York route, a project that should improve its double-stack service introduced five years ago. With this latter project completed, the competition between the port of Montréal and the port of New York could increase, given that the port of Montréal has been attracting a significant proportion of its traffic from the U.S. mid-west region for a number of years. The new upgraded and direct double-stack services of Norfolk Southern between Norfolk and Chicago have also reduced its transit time disadvantage compared with the CP Rail Montréal-Chicago service. It is evident that carriers' strategies aim at strengthening their intermodal positions in domestic, transborder and international markets. Canadian carriers' strategies integrate the haulage of import/export containers with transborder movements.

SAFETY

Highlights of 1991

Fatalities

In air, the number of reported fatalities involving Canadian registered commercial aircraft went up due to an accident in Saudi Arabia involving a DC-8 of Nationair. All train fatalities occurred at railway crossings. In marine, one more fatality than in 1990 was reported for a total of 22.

Accidents

The number of accidents in air increased. The number of train accidents increased because of a growth in terminal accidents. In Quebec and Ontario, the number of train accidents decreased. Shipping accidents and accidents aboard ships in Canadian waters dropped by nine per cent.

National Highway Safety Code

At year end, all National Highway Safety Code standards were implemented in Quebec, Ontario, Alberta and British Columbia. In all other jurisdictions, some standards were not yet enforced.

The National Transportation Policy, as stated in the *NTA, 1987*, has safety as one of its main policy objectives. The review mandate encompasses this policy. This section provides a brief overview of available safety-related information for transportation activities in 1991.

Air Services

Safety aspects of Canada's air transport industry are governed by the *Aeronautics Act*. Comprehensive amendments to this legislation, made in 1985, were designed to provide continuing high standards of airline safety. In addition, the *Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board Act* of 1989 established an independent multi-modal agency, the Transportation Safety Board of Canada, to investigate transportation occurrences and make safety recommendations.

1991 was the eighth consecutive fatal accident – free year for Air Canada and Canadian Airlines International Ltd.

The Board's 1991 statistics indicate that accidents, fatal accidents and fatalities involving Canadian registered commercial aircraft increased in 1991 compared to 1990. The large increase in fatalities in 1991 is attributable to an accident in Saudi Arabia involving a Canadian operated DC-8 on contract to an African nation in which 261 lives were lost. However, 1991 was the eighth consecutive year in which there were no fatal accidents involving either Air Canada or Canadian Airlines International Ltd.

Canadian legislation requires the reporting of certain types of "incidents", i.e. occurrences other than accidents. There were approximately 700 such incidents reported in 1991.

Rail Services

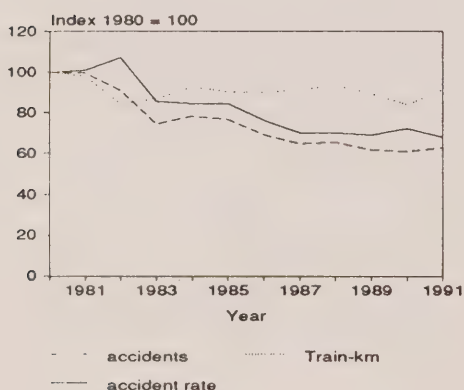
Rail safety regulations in Canada are the responsibility of Transport Canada, while the Transportation Safety Board of Canada investigates rail transportation occurrences and makes safety recommendations.

Preliminary data for 1991 was provided by the Transportation Safety Board of Canada. During this year there was a reclassification of safety statistics. Occurrences, which were previously recorded as incidents, are now categorized as accidents.

The total number of train accidents (collisions, derailments and crossing injuries) increased by 3.7 per cent. This increase was due primarily to a 9.5 per cent growth in terminal accidents. Main-track train accidents and crossing accidents remained relatively constant from 1990 to 1991. The number of train accidents increased in five of the seven regions, namely Atlantic Canada, Manitoba, Saskatchewan, Alberta and British Columbia. The total number of train accidents only increased by one in British Columbia from 1990 to 1991. Quebec and Ontario were the only two regions to report a drop in the number of train accidents.

The number of train-kilometres in 1991 is estimated to be slightly over nine per cent higher than in 1990. Despite an increase in total accidents, the number of accidents per million train-kilometres travelled decreased to 6.6 from 7.0 in 1990. The 1990 accident rate was revised upward due to the reclassification mentioned above. Over the period 1988 to 1991, the annual number of train related accidents decreased from 849 to 817 and the accident rate decreased from 6.8 to 6.6. Figure 8.1 illustrates an eleven-year trend in train accident rates showing train accidents by train-kilometres travelled. The number of train accidents declined from 1980 to

FIGURE 8.1
Train Accident Rate
(Train Accidents per Train-Kilometre)



The train accident rate was down in 1991.

FIGURE 8.2
Train Fatalities by Region

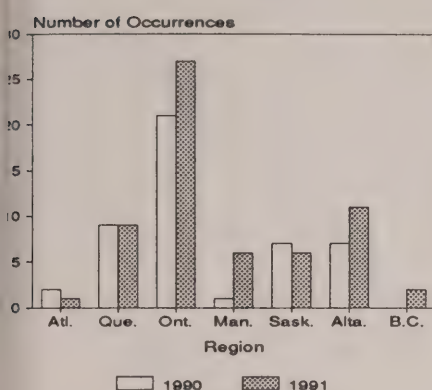
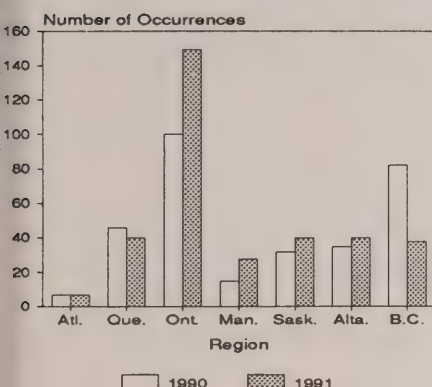


FIGURE 8.3
Train Injuries by Region



1990 and increased slightly in 1991. The accident rate however, declined in the early 1980's, remained relatively constant from 1987 to 1990 and decreased slightly in 1991.

In 1991, the number of fatalities resulting from train accidents was 62. This was higher than the 47 fatalities reported in 1990. As in the case of 1990, all 1991 train fatalities resulted from crossing accidents. Figure 8.2 shows the change in the number of train fatalities from 1990 to 1991, by region. Fatalities resulting from train accidents increased in Ontario, Manitoba, Alberta and British Columbia and declined in Atlantic Canada and Saskatchewan. The number of train related fatalities remained constant at nine from 1990 to 1991, in Quebec. The province of Ontario accounted for 44 per cent of total fatalities reported in 1991.

Train accident injuries in 1991 were also higher, up almost eight per cent over 1990. This increase was a result of 28 more injuries at grade crossings, combined with six main-track collision and derailment injuries. There were nine fewer terminal collision and derailment injuries in 1991, which slightly offset the overall increase. Train accident injuries by region, for 1990 and 1991 are depicted in Figure 8.3. The number of train related injuries increased over this period in Ontario, Manitoba, Saskatchewan and Alberta and remained constant at seven in Atlantic Canada. Ontario reported the highest number of injuries in the country, an increase of 49 per cent over last year. From 1990 to 1991, injuries declined 13 per cent in Quebec from 46 to 40, and 54 per cent in British Columbia from 82 to 38.

The Federal Railroad Administration, a U.S. based agency that sets safety standards and gathers data on all major American railways, gave its safest North American railway award to CN for safety performance in 1991. CN also won the U.S. National Safety Council's public safety activities award, given to railways having made exceptional efforts in safety. CN received these awards as the result of an internal safety campaign launched in 1990.

Trucking Services

The enactment of the *MVTA, 1987* changed the system of economic regulation but more emphasis was placed on safety performance. Inherent in the new legislation was a framework (known as the National Safety Code) for the implementation of uniform safety standards for commercial vehicles across Canada.

Under the *MVTA, 1987* the federal Minister of Transport is required to table a report on commercial vehicle safety each year during the period of transition (i.e. 1988-1991). These reports document the progress in the implementation of safety standards as well as assess trends in commercial vehicle accidents. To date two reports have been tabled, covering the years 1988 and 1989.

The national standards set out in the National Safety Code depend on the provinces and territories for implementation and enforcement. There has been considerable slippage in the implementation of standards among some jurisdictions and, for certain standards, disparities in implementation and enforcement. The accompanying chart summarizes the status of the implementation of the National Safety Code by province and territory at the end of 1991.

Of the sixteen standards, seven have been fully implemented as of the end of 1991; with the exception of the standard on "Suspension", all others were implemented in at least six jurisdictions. "Hours of service", the only standard subject to both federal and provincial regulations has proven to be the most controversial of the

National Safety Code Standards: Compliance at the End of 1991

Standard/Description	Jurisdictions Where in Place
Carrier/driver profile: Identification and safety record	all except NB, Man
Classified licence: Drivers licensed for type of equipment driven	all 12 jurisdictions
CVSA: Commercial Vehicle Safety Alliance, on-highway driver/vehicle inspection	all 12 jurisdictions
Examiner training: Standards for driver examiners	all 12 jurisdictions
Facility audit: Carrier record-keeping for inspection at terminal	all except PEI, NB, Man
First aid: standard course for drivers (excludes Sask and Qué)	all others
Compliance reviews: Applicant/carrier compliance with fitness criteria	standard deleted from NSC
Hours of service: Limitation of driving hours	all except Sask, NWT, Yukon
Knowledge test: For each class of driver licence	all 12 jurisdictions
Load security: Requirements for securing cargo	all except PEI, Sask
Medical standards: Minimum standards for drivers, periodic re-examination	all 12 jurisdictions
Self-certification: Carrier-run driver training (excludes Nfld, PEI, Yukon and NWT)	NS, NB*, Qué, Ont, Man, Sask, Alta, BC
Single licence: A driver may not hold more than one Canadian licence	all 12 jurisdictions
Suspension: Criteria for immediate 24-hour driving suspension (excludes Ont, NS and PEI) (Sask, Nfld - not yet decided)	NB, Qué*, Man, Alta, BC*, NWT
Vehicle maintenance: Minimum criteria for maintenance of vehicle components	all except PEI, NB
Trip inspection: Driver inspection of vehicle before and after use	Nfld, PEI, NS, Qué, Ont, Alta*, BC, NWT, Yukon*
Interprovincial record exchange (IRE): A computer link for exchanging driver/vehicle profile information. The IRE is not a NSC standard, but is a vital tool for safety enforcement, and is included in the NSC funding agreements.	all 12 jurisdictions

* Denotes a standard partially in place.

standards. Compatibility of the hours of service regulations of intra-provincial operations (for which the provinces have sole responsibility) and extra-provincial operations (under federal responsibility) emerged as a contentious issue in several western provinces. By the end of 1991, however, hours of service regulations were being enforced across Canada for extra-provincial operations; intra-provincial regulations on hours of service were also in place in all jurisdictions except Saskatchewan.

For commercial highway vehicles the most current safety information available at this time (contained in the 1989 ministerial report on Commercial Vehicle Safety in Canada) is for the year 1988. Figures for the period 1986 to 1988 showed a steady increase in the involvement of straight trucks in fatal accidents (from 2.5 per cent to 3.5 per cent of all fatal accidents); the involvement of tractor-trailers in fatal accidents (5.8 per cent of total fatal accidents) remained virtually unchanged over the three-year period. The 1989 report on safety concluded that "the information available does not indicate any change that could be attributed to regulatory reform."

Marine Services

Marine accident statistics showed little change.

Shipping accidents and accidents aboard ships in Canadian waters dropped by nine per cent in 1991, according to Transportation Safety Board of Canada preliminary statistics. However, slight increases in marine accidents were reported in the western and central regions in 1991.

From 1987 through 1989, marine accidents as a whole increased; however, in the past two years, this trend appears to have reversed as accidents have declined. On a regional basis, the magnitude and direction of changes varied in each of the regions and displayed no consistent patterns over the period 1987 to 1991.

Fatalities, as a result of shipping accidents or accidents aboard ships, increased by one from 21 in 1990 to 22 in 1991. With the exception of 1989, when deaths due to marine accidents increased to 56 from 17 the previous year, fatalities have shown little absolute change from year to year over the past five years.

Despite a marine resupply related accident involving NTCL barges during a storm north of Fort Good Hope resulting in a spill of light oil into the Mackenzie River, marine accidents in the Arctic declined again (from 22 in 1990 to 17 in 1991) for the fourth consecutive year in the past five years.

It should be noted that neither the enactment of the *NTA, 1987* nor the *SCEA, 1987* have modified existing safety provisions set down in such statutes as the *Canada Shipping Act*, the *Arctic Waters Pollution Prevention Act* and the *Transportation of Dangerous Goods Act*.

EMPLOYMENT

Highlights of 1991

Level of Employment

In the four modes of transportation covered in this review, the average number of employees dropped by 8.4 per cent in 1991. Trucking and air services were the two sectors most severely affected by employment reduction.

Weekly Earnings

In the trucking sector, average weekly earnings were inferior in 1991 to their 1990 average level but also to the overall average for all sectors. In the rail, air and water transport sectors, increases in weekly earnings were above the rate of inflation.

Wage Settlements

In 1991, major wage settlements were reported mainly in trucking and marine-related activities. In trucking, some of the settlements signed contained a one-year freeze clause.

Strikes and Lockouts

In 1991, a little more than one per cent (1.3) of the person-days lost due to strikes or lockouts in Canada occurred in three of the four transport modes covered by this Review. Rail was exempted from strikes and lockouts in 1991.

Introduction

In the matters to be covered in the reviews, employment was clearly identified as one to be covered in both the Annual Reviews and the Comprehensive Review. This section of the report examines changes in the 1991 level of employment within the transportation industry, as well as some aspects of labour-management relations. This latter area is designated for specific coverage in the 1992 **Comprehensive Review**. Appendix F presents figures for the period 1978 to 1991, and is the basis for much of the analysis reported below.

In the transportation sector, carriers have had to introduce measures to restore their competitive position in the market place. Measures introduced targeted all important elements of carriers' cost structure, and labour was not exempted. Carriers have adjusted their operations and major carriers have delayed their administration. As a result of detailed cost/revenue analysis of their different services/accounts, carriers have not hesitated to adopt strategies emphasizing those which were profitable. In some cases, this has meant dropping some non-profitable services/accounts when it was felt that they could not be turned around.

In July 1988, at a meeting in Calgary of the National Advisory Committee to Transport Canada on training and licensing of aircraft and maintenance personnel, concerns were voiced by industry representatives of a future critical shortage of aircraft maintenance personnel. The Air Transport Association of Canada brought to the attention of Employment and Immigration Canada the need to study human resource management challenges facing the aircraft maintenance industry, an industry which has played a crucial role in the development and expansion of aviation in Canada. Employment and Immigration Canada formed a steering committee with several industry stakeholders. A study was undertaken and its report came out in March 1991; its findings are summarized on the next page.

Level of Employment

Total employment continued to decline within Canada in 1991; trucking was the mode of transportation most severely hit by employment reduction.

The slowing down of the Canadian economy and the trailing competitiveness of Canadian industries imposed, for a second year in a row, reductions in the country's total employment. On average, the reduction in the number of employees was close to 700,000 in comparison to the 1990 employment level - a 6.8 per cent drop in the average number of employed. For transportation, employment figures for the water transport sector showed a marginal average increase of approximately 500 jobs in 1991, while for the three other transport modes covered by the Agency's Review - air, rail, and trucking transportation - employment dropped in 1991. Trucking was the most severely hit sector with a 12.6 per cent reduction, a proportion comparable to the one observed in the manufacturing (12.4 per cent) and construction sectors (16.4 per cent). In air, the level of employment came down by 8.4 per cent while in rail, a 5.8 per cent reduction was observed.

From 1982 to 1989, the four modes covered by the Review accounted for 60 per cent of total transportation employment. In the following two years their share of transportation employment came down, reaching 55 per cent in 1991. Their share of total employment fluctuated over that same period between 3.2 per cent in 1984 and 2.6 per cent in 1991.

In rail services, employment levels continued to decline.

In rail services, the 5.8 per cent drop in 1991 in the employment level was in line with a trend which goes back many years. When rail employment is examined for the 1978 to 1991 period, the highest employment level over those years was noted in 1979. With the exception of 1984, when a marginal increase over the

" Human Resources in the Canadian Aircraft Maintenance Industry "

The aircraft maintenance industry expanded in the latter part of the eighties. This growth came from the economic deregulation of the air transportation industry, the general economic growth, the establishment of several new airlines and the expansion of the Canadian fleet.

The aircraft maintenance industry encounters a range of challenges and changes: rapid expansion of the airlines following airline deregulation; globalization of the airline industry; patterns of mergers and acquisitions of airlines in Canada and in other countries; increased use of individual aircraft; introduction of new aircraft technologies and the retrofitting of older aircraft; need to provide enhanced structural maintenance to the aging portion of the fleet both in Canada and around the world; pressure for increased formal training of aircraft maintenance workers; dwindling supply of young workers available to enter this industry.

The human resource challenges in aircraft maintenance can be summarized as follow:

- a shortage of skilled sheet metal and structure technicians;
- difficulty of retaining entry-level workers;
- rising minimum requirements for entry into all skilled trades in aircraft maintenance;
- few formal training programs for the non-licensed skilled trade persons, vital members of the aircraft maintenance teams;
- uncompetitiveness of compensation levels among smaller employers;
- recruitment and retention more of a problem among smaller carrier and repair and overhaul operations.

The study suggested action on four levels to address current human resource issues:

- defining occupational standards for the industry for the following occupations: sheet metal, composite and structures technicians; propulsion shop technicians; hydraulics and pneumatics shop technicians; interior refurbishers; aircraft machinists and non-destructive testing technicians;
- establishing training programs for other occupations, reflecting emerging trends in aircraft technologies;
- recruiting and retaining new entrants to the industry by widening the pool of potential entrants and by recognizing the scarcity of technically competent workers;
- developing on-going mechanisms for industry-wide human resource planning with the employers taking the lead role.

A report on human resource issues in the Canadian aircraft maintenance industry came out in 1991.

Manitoba's trucking industry was the only one retaining its 1990 employment level.

employment level of the previous year was reported, the average number of employees in this mode has been declining over that period since 1979. In fact, the average number of rail employees was 47 per cent lower in 1991 than in 1979. Between 1979 and 1991, the reduction in the average number of employees was 26 per cent in manufacturing, 40 per cent in forestry and 12 per cent in mining. In 1991, rail employment was 21 per cent less than in 1987, the year that preceded the coming into force of the new transportation legislation. In manufacturing, the employment decline over that same period was 17 per cent, 12 per cent in forestry and four per cent in the mining sector.

For trucking, Alberta, British Columbia, and Nova Scotia reported a significant increase in the number of trucking business bankruptcies and also faced more significant decreases in trucking employment. After substantial employment gains in 1990, Alberta's trucking industry hit a record low level of employment in 1991. Despite a drop in 1991 in the number of trucking bankruptcies, Quebec had a second year of significant reduction in employment level. This indicates that trucking firms based in this province were adopting drastic measures to restore their situation. Manitoba is the only province which, basically, was able to maintain in 1991 the same average number of employees in trucking as in 1990.

For the water transport sector, the previously reported increase in employment levels came from Nova Scotia, Ontario, and British Columbia.

In air, the most significant employment reductions were reported in Quebec and Alberta.

The reduction in air transport employment came from all regions of the country; none was exempted. The most significant reductions, in absolute terms, came from Quebec and Alberta where the two main carriers of the country are based. The two carriers underwent stringent cost cutting programs to face the major downturn in the demand for their services.

Total transportation employment decreased in 1991 in all provinces but Prince Edward Island. Newfoundland, New Brunswick, Quebec, Saskatchewan and Alberta faced reduction greater than the national average.

In 1991, the reported reduction in the overall employment level for the transportation sector came mainly (72 per cent) from transport activities covered by this Review.

Wage Settlements and Earnings

For all sectors of the economy, on average, weekly earnings were 5.5 per cent higher in 1991 than in 1990. In the transportation sector, weekly earnings increased by 5.9 per cent, more than the national average for all sectors; a similar situation was observed in 1988.

Weekly earnings increased more than inflation in air and rail transport services.

Within the four modes of transportation covered by the review, changes in the weekly earnings ranged from -1.7 per cent in trucking to 9.1 per cent in water transportation, with increases of 6.4 per cent for rail transportation and six per cent for air transport services.

Over the period 1978 to 1991, changes in average weekly earnings reported for each of the four modes differed from one year to another. As a result, a modal comparison of weekly earnings shows that trucking always had, in absolute terms, the lowest average weekly earnings of the four modes during that period. With the changes in recent years, the 1991 average weekly earnings in trucking became inferior to the overall average for all sectors of activities. Given that truck drivers

constitute an important element of the work force within the trucking industry, the enforcement of the new hours of service rule could explain in part this reduction in average earnings. Other explanations would be the intense competition level prevailing in the industry, a situation exacerbated by the recession.

From 1978 to 1983, the air sector had, in absolute terms, the highest average weekly earnings of the four modes covered in the review. From 1984 onward, its weekly earnings became, on average, lower than the ones in rail and water transportation. Water transportation earnings were the highest of the four modes in 1984 and 1985. Since 1986, it is the rail sector which has had the highest average weekly earnings of the four modes.

Over the period 1978 to 1991, average weekly earnings within all sectors increased by 121 per cent. An increase of 126 per cent was noted in the Consumer Price Index (CPI) over the same period. During these years, average weekly earnings increased by 173 per cent in rail, 139 per cent in water transportation, 112 per cent in air and 90 per cent in trucking. In rail and water transportation, the increases in weekly earnings between 1978 and 1991 have more than covered the overall increases in consumer prices.

In trucking, average weekly earnings have been growing at a slower pace than inflation.

Between 1988 and 1991, the increase in the CPI was 16.2 per cent. Average weekly earnings for all sectors increased by 16.6 per cent during those four years; this is to be compared to figures of 20.6 per cent in water transportation, 18.9 per cent in rail, 16.8 per cent in air and 2.9 per cent in trucking. In three of the four modes covered by the review, increases in average weekly earnings - since the enactment of the transportation legislation in 1988 - were more than sufficient to cover inflation. Since 1988, the trucking sector is the only one which has had to face both a reduction in its average number of employees and a decrease in real terms in its average weekly earnings. Comparing changes in average weekly earnings of all sectors to the ones reported in trucking, between 1978 and 1987, the increases in trucking earnings were 2.1 times inferior to the ones in the overall average for all sectors; between 1988 and 1991, trucking earning increases were less than one fifth of the reported changes in the national average weekly earnings. Before and after 1988, increases in weekly earnings within the air sector tracked the overall increases in national average earnings; for water and rail transport sectors, the increases have always been superior to the average increase in all the sectors of the economy.

A comparison of regional weekly earning increases within transportation industries in 1991 with the overall national average increases in earnings shows that in British Columbia (8.4 per cent), New Brunswick (8.1 per cent), Newfoundland (8.0 per cent), Alberta (6.5 per cent) and Ontario (5.7 per cent), increases exceeded the 5.5 per cent national average for all industries. Average increases in 1991 in weekly earnings of transportation employees in Quebec (5.1 per cent), Saskatchewan (5.0 per cent), Manitoba (1.1 per cent), Prince Edward Island (0.8 per cent) and Nova Scotia (-3.1 per cent) were lower than the 5.9 per cent national average increase for transportation.

Some key wage settlements in trucking and marine-related services were signed in 1991.

A number of key wage settlement contracts affecting more than 500 employees were signed in 1991. The most significant of these were:

- Association des cammionneurs du Québec (a 1990 agreement not reported in the 1990 Annual Review) - drivers
- Purolator messenger services - drivers, maintenance and storage employees
- Groupe Transport Cabano - drivers, helpers and employees looking after storage

- United Parcel Service Canada Ltd. - teamsters, drivers, maintenance, helpers and storage employees
- Highland Transport (Division of Canadian Pacific Express and Transport Ltd) - dependent owner-operators
- British Columbia Maritime Employers Association
- British Columbia Terminal Elevator Operators' Association - grain elevators employees

The latter wage settlement contract and that of United Parcel Service Canada Ltd. are the only two which were reached after a strike. In two of the reported settlements involving trucking firms, parties had agreed to a one year salary freeze.

*Rail employment security
translates into
end-of-the-year write downs.*

When CP Limited announced its 1991 financial results, huge write downs were said to have contributed to the firm's worst year. One of the write downs was a sum of \$250.9 million associated with CP Rail cutting maintenance and administrative jobs and closing the Angus Shops rail yard in Montréal. In 1990, a significant portion of CN's reported loss had to do with the cash-out paid to laid off employees following the company's decision to downsize its labour force. Back in the mid-1980s, railways negotiated with their employees what is known as an "Employment Security and Income Maintenance Agreement", giving employees "preferred job security". Such job security is obtained by VIA Rail, CN and CP Rail employees after eight years of "cumulative compensated service". A rail employee who has employment security will not be subjected to layoff as the result of any technological, operational or organizational change of a permanent nature having adverse effects on employees. In case(s) of permanent staff reductions, special offers of optional early retirement separation allowances to eligible employees are possible, usually in the form of a lump sum payment calculated on the basis of a formula. Staff reduction and early retirement within Air Canada and PWA Corporation (Canadi*n) translated into charges of \$36 million and \$22 million respectively in the financial results reported at year end by the two companies. Separation allowances, whenever used in any given year, translate into write downs which can translate a profit into a loss at the end of a year.

TABLE 9.1
Percentage Increase in Consumer Prices and Wage Settlements

	Consumer Price Index	Wage Settlement Increase	
		Transportation and Communication	All Industries
1986	4.2%	3.3%	3.5%
1987	4.4%	3.1%	4.1%
1988	4.0%	3.6%	4.3%
1989	5.0%	4.5%	5.3%
1990	4.8%	5.7%	5.7%
1991	5.6%	3.7%	3.6%

In 1992, a number of important settlements in transportation are up for renegotiation. They involve the following firms/groups:

- Canadian Pacific Ltd. (CP Rail), CN, VIA Rail;
- Motorways (1980) Ltd.;
- Marine Atlantic Inc., St. Lawrence Seaway Administration, Waterfront Foremen Employers Association.

In the 1990 Annual Review, we reported that both CN and CP Rail appeared before the Canada Labour Relations Board to ask for consolidation of unions representing diverse employee groups in their operations. The Board, after 17 months of hearing, had not rendered a decision by the end of 1991 on the request. The Board and the Unions indicated that a statement made by the Labour Minister during an interview with a Montreal radio station to the effect that the federal cabinet can influence the Board's decisions could have damaged the Board's reputation for independence. The year 1992 is an important one for the rail industry as numerous labour contracts are up for renegotiation.

*In 1991, Canada Labour
Relations Board's
transportation caseload was
up.*

In previous reviews, the Agency indicated that some Canadian-based trucking firms had established operations south of the border or had acquired a U.S. based carrier or simply moved their operations to the U.S. In relation to such situations, the Canada Labour Relations Board in 1991 rendered a decision on an application dealing with one of the said three scenarios. Servall Transport Limited - an intra-provincial, inter-provincial and international general freight truckload firm, part of the Transport Group of Federal Industries and using owner-operators on both sides of the border - in 1990 sought relief from the unions because of its deteriorating financial position. The Teamsters refused to give any concessions. In the fall of 1990, Servall Transport created an operation in the U.S. - Servall America Inc. - to stop losing accounts to American based trucking firms with lower costs due to less empty haul on their return trip. The Teamsters filed an application to the Board, alleging that this was done to avoid collective agreement obligations. The Teamsters also alleged that a sale of business had taken place and therefore that successor bargaining rights applied to Servall America Ltd. In its decision, the Board found that the American owner-operators hauling loads into and out of Canada for Servall America Inc. were not under the Board's jurisdiction as it is not an employer within the meaning of the Canada Labour Code. The Board also stated in its decision that the creation of Servall America was a legitimate cost-cutting measure.

Since the implementation of regulatory reform in the transportation industry, the transport-related case load of the Canada Labour Relations Board has not changed significantly from previous years in terms of type of cases submitted.

TABLE 9.2
Nature of Transport-Related Caseload of the Canada Labour Relations Board

	1987-88	1988-89	1989-90	1990-91
Certification applications by trade unions to obtain exclusive right to represent employees of an employer				
Air Transportation	20	10	33	25
Rail Transportation	0	2	0	1
Road Transportation	64	73	65	90
Shipping & Navigation	7	17	12	12
Applications for revocation of a union's bargaining rights				
Air Transportation	5	1	4	3
Rail Transportation	0	0	0	0
Road Transportation	5	8	6	12
Shipping & Navigation	2	0	2	0
Number of allegations filed of rights or obligations not respected by parties involved in collective bargaining				
Air Transportation	42	34	41	35
Rail Transportation	37	33	42	39
Road Transportation	65	170	70	98
Shipping & Navigation	14	9	10	9
Unlawful strikes or lockouts applications				
Air Transportation	3	3	2	1
Rail Transportation	5	0	4	0
Road Transportation	7	2	6	3
Shipping & Navigation	1	1	1	1
Sale of business - collective bargaining rights and obligations of acquired business				
Air Transportation	7	4	7	3
Rail Transportation	0	0	1	0
Road Transportation	16	11	22	15
Shipping & Navigation	8	2	3	5

TABLE 9.3
Percentage of the Canada Labour Relations Board's Caseload coming from the Transport Industry

	1987-88 (%)	1988-89 (%)	1989-90 (%)	1990-91 (%)
Air Transportation	15.0	8.1	6.0	9.9
Rail Transportation	7.1	7.3	3.5	6.7
Road Transportation	27.0	37.1	11.4	24.0
Shipping & Navigation	5.6	5.9	1.7	4.0
Other	45.3	41.6	77.4	55.4
Total	100.0	100.0	100.0	100.0

Strikes and Lockouts

Transport strikes and lockouts came down again in 1991.

The number of strikes and lockouts reported in 1991 as well as the number of workers involved declined for all transportation modes, with the exception of air transportation. The 1991 strikes resulted in fewer person-days lost than in 1990 in all modes but air; there, the increase was due to the fact that workers of two carriers were on strike and lockout status. There were, however, two other strikes of importance to the transportation sector: Lakehead Terminal Elevators Association in Thunder Bay and B.C. Terminal Elevator Operators' Association in Vancouver. Both had an impact on traffic volume transshipped at the two respective ports, by the same token affecting carriers serving the two ports.

The Agency has covered the period 1978 to 1991 in its analysis of the strike and lockout situation, the last four years being the period of enforcement of economic regulatory reform for transportation services. The length of the period considered allows us to determine any shift in trend that could have resulted from the enforcement of the new regulatory regime.

In the air transportation sector, economic regulatory controls were first eased substantially in May 1984 by the New Canadian Air Policy. The following year, as well as the year that preceded the enactment of the *NTA, 1987*, had significantly more air transportation workers involved in and persons-days lost because of strikes and lockouts than any of the other years in the 1978 to 1991 period. In the case of rail transportation, a national rail system strike occurred in 1987, the year prior to the implementation of the reform. While the conflict did not last very long, it nevertheless paralysed the country's rail transport services.

Transportation Strikes and Lockouts in 1991

Air Transport

Nationair Nolisair Inc., Mirabel, Québec
Air Ontario Inc., London, Ontario

Rail Transport

(None)

Trucking

Rousille Transport 1984 Inc., Montréal, Québec
J.R. Phillips Trucking Ltd., Maidstone, Ontario
Kleysen Transport Ltd., Esterhazy, Sask.
Imex Import Export Cartage, Vancouver, B.C.
United Parcel Service Canada Ltd., various locations within Canada

Water Transport

Northern Cruisers Ltd., St. John's, Newfoundland (started in July 1990)
Compagnie minière IOC, Sept-Îles, Québec
Maritime Employers Assn., Trois-Rivières, Québec
Société du port de Montréal, Montréal, Québec (started in April 1990)
B.C. Ferry Corporation, Comox, B.C.

Storage

Légumes préparés M. Lapointe Inc., Fording River, Québec
Lakehead Terminal Elevators Association, Thunder Bay, Ontario
B.C. Terminal Elevator Operators' Ass., Vancouver, B.C.

For trucking and water transportation, strikes and lockouts have continued to follow unpredictable patterns, even since 1988. However, the 1990 blockades by owner-operators of interprovincial and border crossing points were clearly an indication of a malaise in the trucking industry. The malaise was associated with the overall economic situation prevailing then but owner-operators also tied it to the liberalized entry into the industry. The 1991 employment and earnings figures showed that the situation within the trucking industry has deteriorated. Some ports faced labour conflicts in 1991.

*Peaceable
management-labour
relations are observed
within transportation.*

Since the coming into force of the new transportation legislation, management-labour relations have been, in general, unhostile in the transportation sectors. Such relatively peaceful relations are not so much the result of the new regulatory environment but of the competitive pressures and competitiveness challenges facing transportation as well as the economy in general. These pressures and challenges have been recognized by both employees and employers. Since the late 1980s, the economic environment, overall, has awakened survival instincts and has been more conducive to peaceable partnership relations between management and labour than adversarial ones. Such a market environment requires ongoing adjustments and productivity improvements to meet the changing demands and expectations of transportation users. It also determines the nature of management-labour relations required to prevail.

THE AGENCY'S FOURTH YEAR

Highlights of 1991

Licensing

The majority of air licence applications for operations in southern Canada are processed within 30 days; in the case of applications for authority to operate to, from, or within the designated area, the majority are processed within 90 days. Over three thousand applications for charter permits were received in 1991.

Dispute Resolution

Complaints regarding air transportation were down in 1991. On the rail side, the workload comprised an interswitching regulations inquiry, running rights applications, common carrier complaints, a request for the establishment of a competitive line rate, and public interest passenger-related matters. Of importance was the request to interpret the Terms of Union clause with respect to Newfoundland freight rates. In the Athabasca system, a complaint alleging a predatory pricing behaviour was handled.

Rail Rationalization

The 1991 rail rationalization workload was split between new applications and reconsideration of previous decisions.

Review and Appeal

The rail mode dominated the caseload of applications for review and appeal.

One of the matters designated for coverage in the Review is "the time required to deal with any application, complaint or other matter referred to the Agency under any Act of Parliament". This section of the Review is the Agency's 1991 "report card", particularly on how its workload was handled from a time perspective. Where appropriate, a short overview of the Agency's caseload since 1988 is presented. The information is presented according to the Agency's three main line functions: licensing, dispute resolution processes, and rail rationalization. Applications for review are also examined.

Licensing Matters

Air Licence Applications

In 1991, the Agency received 61 applications for authority to operate new or amended **air services in southern Canada** and 24 applications were carried over from 1990. One application was withdrawn by the applicant and five were returned. Of the 60 applications processed in 1991, 44 were completed within 30 days, five were completed between 31 and 60 days, and 11 took more than 60 days. Of the 93 requests to suspend or cancel licences authorizing services in southern Canada that were completed in 1991, 79 were completed within 30 days, 12 between 31 and 90 days, one between 91 and 120 days, and one took more than the 120 day limit to complete.

Domestic air licence applications in 1991 were again predominantly for authority to operate in the north.

The Agency received 303 applications for authority to operate new or amended domestic **air services to, from or within the designated northern area** and 86 applications were carried over from 1990. Twenty-three applications were withdrawn by applicants and four were returned. These applications require public notice. Interested parties are given an opportunity to object to the proposed service and applicants have the opportunity to respond to these objections, a process normally requiring 45 days. Of the 222 applications dealt with in 1991, 147 were dealt with in less than 90 days, 51 between 91 and 120 days, and 24 took more than the 120 day time limit specified in the legislation. Applications that took more than 120 days to process either involved extraordinary pleadings or were cases where the applicant had to re-advertise.

Two hundred and eleven **requests to suspend or cancel licences** or parts of licences, authorizing services to, from or within the designated territory were processed in 1991. Over eighty per cent (172) were processed within 30 days, 27 between 31 and 60 days, five between 61 and 90 days, and five between 91 and 120 days. The two remaining applications took more than the 120 day limit. Five requests for temporary authority, waivers and exemptions were processed in under 30 days.

Twenty-six requests to suspend or cancel licences or parts of licences authorizing services to, from, or within the designated territory and within southern Canada were processed in 1991. Eighteen of the requests were processed within 30 days and eight between 31 and 60 days.

The processing of another 140 applications and requests relating to domestic air services was still in progress at the end of the year.

Sixty-three applications for authority to operate **international scheduled services** were received in 1991 and five were carried over from 1990. No statutory time limits are imposed on the Agency for processing these applications. Of the 57 applications completed in 1991, 38 were processed within 30 days, 10 took

The Agency's international air services licensing workload involved primarily non-scheduled service applications.

between 31 and 60 days, eight between 61 and 120 days, and one application took more than 120 days to complete.

In 1991, 139 applications for authority to operate **international non-scheduled services** were received and 38 were carried over from 1990. Of these, 34 applications required public notice -- a 45-day process. Of the 115 applications processed in 1991, 69 were processed in less than 30 days, 36 took between 31 and 90 days, and seven took between 91 and 120 days. The remaining three applications were processed after the 120-day time limit specified in the legislation.

Eight requests for either temporary authority or an exemption to operate without an international licence were processed in 1991. Two requests were handled in less than 30 days, four in 31 to 90 days, and two took over 90 days. Of the 95 requests to suspend or cancel licences authorizing international services, 81 were completed within 30 days, seven between 31 and 60 days, three between 61 and 90 days, three between 91 and 120 days, and one took more than 120 days to complete.

The processing of an additional 83 applications and requests relating to international air services was in progress at the end of the year.

Air Charter Permit Applications

A total of 3,230 applications for charter program permits were received.

The Agency received 3,230 applications for permits to operate specific charter programs. Regulations specify different advance filing requirements for each type of charter. The time within which the Agency must process these applications varies depending on the type of charter involved. In all cases, these applications were processed prior to the departure date of the proposed flights. Of the 3,230 applications, 504 were accompanied by requests for exemptions. These requests were considered at the same time as the applications.

Rail Licence Applications

The application submitted to the Agency in 1990 by M.O.Q. Rail Inc. to serve six corridors and to operate under running rights/joint track usage on CN tracks from Moncton to Windsor was withdrawn at the end of 1991.

Northern Marine Resupply Licence Applications

Agency denies licence application; applicant requests review of Agency decision.

John Inglis, operating as Lake Athabasca Transport (LAT), applied to the Agency for the second time in three years for a licence to provide a marine resupply service in the Lake Athabasca system. The Agency denied the application on the grounds that the licensing of an additional carrier would result in excess licensed capacity in the system, a situation that could result in significant instability in the provision of resupply services in the system. LAT formally asked the Agency to review its decision. As of the end of 1991, the Agency had not yet ruled on the carrier's request. No other northern marine resupply licence applications were submitted in either the Athabasca or Mackenzie systems in 1991, and there were no requests from licensed carriers for amendments to their licences in the form of extensions to their areas of operations or increases to their carrying capacity. The year did, however, see the Agency issue an amended licence to MacDonald Marine Transport Ltd. due to a change in the carrier's name.

With the exception of the "grandfathering" of northern marine resupply carriers operating prior to the enactment of Part V of the NTA, 1987, there have been no applications for additional resupply licences in the Mackenzie system and only two, from the same carrier, in the Athabasca between 1988 and 1991. In 1989, the

Agency issued a one-year resupply licence to LAT but denied it an indefinite licence in 1991. The Athabasca system also saw the first transfer of a resupply licence in 1990 when Lake Athabasca Transport Ltd. purchased Cree Band Marine, thereby acquiring its licence.

Dispute Resolution

Complaints and Investigations - Air

Almost 75 per cent of the air complaints received in 1991 concerned international air services.

During 1991, the Agency received and processed 149 written complaints, of varying complexity, concerning air passenger transportation. Approximately 25 per cent of these complaints were related to domestic services, while the remainder pertained to international air services. In addition to the above written complaints, the Agency received over 500 oral complaints during 1991.

It took an average of 58 days to handle each of the 149 complaints. This is an increase of 26 days over the average processing time in 1989 and 1990 but only one day more than the average processing time for 1988. The increase in processing time during 1991 is attributable to seven applications that took more than six months to process, including four that took more than a year. Five of the complaints involved carriers that were about to be petitioned into bankruptcy and, hence, were not prepared or able to settle the complaints expeditiously.

Over the 1988 to 1990 period, the number of consumer complaints grew steadily, reflecting the increasing volume of passengers using air services, but then fell sharply in 1991, reflecting the downturn in demand for air transportation services brought on by the Gulf war and the economic recession.

There are no trends evident in the types of complaints filed with the Agency during the last four years. Complaints about flight cancellations or delays, lost or damaged baggage, and charter air carriers continue to be the top three categories of issues dealt with.

Only a few complaints each year result in Agency orders or decisions directing air carriers to abide by the terms and conditions of carriage contained in their tariffs.

The many complaints received in 1988 and 1989 regarding charter air carriers indicated that the travelling public did not have a good understanding of the differences between charter air services and regular scheduled air services, and that many lacked knowledge of many aspects of international air travel. As a result, the Agency released an information brochure entitled "FLY SMART" in 1991 which provides basic information on air travel and advice on what to do when problems arise.

Complaints and Investigations - Rail

An inquiry into interswitching regulations was carried out.

In 1991, activity relating to interswitching focused on the development of the interswitching rates to be charged in 1992. The Agency also initiated a staff inquiry into the current *Interswitching Regulations*. This inquiry was undertaken in response to the statutory requirement that the Agency review the regulations within five years of their implementation. In December 1991, the Governor-in-Council ruled on an appeal filed by the Essex Terminal Railway, in respect of a 1988 Agency order. The Agency had denied the carrier's request for an exemption from the application of the regulations. The Agency ordered the carrier to publish an

interswitching tariff and to adhere to the regulations. The Governor-in-Council rescinded the Agency order and varied the regulations to provide for exemptions for carriers earning in excess of 90 per cent of their freight revenues from interswitching. One other appeal of a 1988 interswitching decision remains in the Federal Court. In 1988, the Agency received 10 applications for extended interswitching and in 1989 the Agency received five. Since 1989, there have been no new applications for interswitching.

Three running rights applications were considered in 1991.

Three applications under the running rights/joint track usage provision of the legislation were considered by the Agency in 1991. All three applications were carried over from 1990. Two of the applications concerned running rights for provincially incorporated railways. Ontario Midwestern Railway and Victoria County Railway were interested in obtaining running rights, primarily over CN trackage, in Ontario. In May 1991, the Agency denied both applications, finding that the provisions in the *NTA, 1987* were restricted to railway companies subject to federal jurisdiction. The third application involved a request by M.O.Q. Rail Inc. for authority to operate on CN tracks between Moncton, New Brunswick and Windsor, Ontario. M.O.Q. Rail proposed to operate trains consisting of a number of strings of modified trailers, mounted on bogies. The application was withdrawn in December 1991, following successful negotiation of an agreement between the parties. Running rights/joint track applications were received in each of the years 1988, 1989 and 1990. No new applications were received in 1991. However, the three applications carried over from 1990 were all resolved during the year.

In a related matter, an appeal of a 1990 Agency ruling, which granted a connection to CN trackage for the Port Stanley Terminal Railway, remains before the Federal Court.

Two common carrier obligation complaints were denied.

Two common carrier obligation complaints were considered by the Agency during the year. Both decisions were issued within the 120-day statutory time limit. An application filed by a passenger was denied in May, as the Agency found no evidence to suggest that service delays were in any way attributable to negligence on the part of VIA Rail. The other complaint was filed by a grain producer who alleged that the closure of a loading siding constituted a breach of CN's obligations to provide adequate accommodation for traffic. The application was denied as the Agency found CN to be acting in the ordinary course of business. In addition, the appeal of a 1988 decision remained before the Federal Court at year end. Common carrier obligation complaints were received in each of the years 1988-1991. All decisions were completed within the 120-day statutory time limit.

A competitive line rate was established for Alberta Gas Chemicals Inc.

In 1991, one application for the establishment of a competitive line rate was received and processed within the 45-day statutory time limit. The Agency established a competitive line rate for Alberta Gas Chemicals Inc. for the shipment of methanol from Medicine Hat to Coutts, Alberta, for further shipment to Shelby, Montana. This rate is a further extension of the rate originally established by the Agency in 1988. An appeal to the Federal Court of a 1989 decision was withdrawn by CP Rail in 1991. In 1988 and 1989, the Agency handled two applications for the establishment of competitive line rates. In 1990 and 1991, the Agency established competitive line rates for Alberta Gas Chemicals Inc. These rates were extensions of the rate originally established in 1988. All applications handled during this four year period were completed within the 45-day statutory time limit.

In May 1991, the Agency was directed by the Governor-in-Council to determine whether rates assessed Gainers Inc. by CP Rail were compensatory for movements of suspended meats during the period 1980-1983. This matter remained before the Agency at the end of the year. In each of the years 1988 and 1989, the Agency considered two applications alleging non-compensatory rates. The applications

The Agency was asked to interpret the Terms of Union between Canada and Newfoundland with respect to CN freight rates to Newfoundland.

Two public interest passenger-related matters considered by the Agency in 1991.

In relation to resupply services on the Athabasca system, a predatory pricing complaint was received.

No SCEA related complaints in 1991.

were completed within the statutory limit of 90 days. In 1990, no new applications were received; however, the Agency handled one application carried over from 1989. The Agency did not rule within the 90-day statutory deadline, as it was determined that a public hearing was necessary. In 1991, no new applications were received; however, the Agency received a directive from the Governor-in-Council with regard to non-compensatory rates.

In May 1991, the Agency interpreted the Terms of Union between Canada and Newfoundland in response to a complaint by Atlantic Container Express Inc. alleging that certain CN rates to Newfoundland were not in accordance with the Terms of Union between Newfoundland and Canada. An appeal of the Agency's interpretation of the Terms of Union remained before the Federal Court of Appeal at year end. A further decision applying the Agency-determined rate methodology in respect of the Atlantic Container Express complaint was also pending at the end of the year.

With regard to passenger-related matters, the Agency decided on one appeal regarding passenger fares, carried over from 1990, that had been filed pursuant to section 290 of the *Railway Act*. In respect of the appeal filed by Transport 2000 with regard to increases in the VIA base fare and charges for sleeping car accommodation west of Montreal, the Agency found that the subject fares were not prejudicial to the public interest. A similar appeal was filed with respect to the Canrailpass, a pass which is available on specified terms to non-Canadian residents only. This appeal was under review at year end. Numerous referrals regarding service-related matters were also addressed during the year.

In August 1991, regulations developed by the Agency with respect to railway traffic liability were approved by the Governor-in-Council. The *Railway Traffic Liability Regulations* replace Canadian Transport Commission General Order T-5 and are to apply only in situations where there is no written agreement or Agency order restricting carrier liability. In November 1991, the Agency also rescinded an Agency order respecting railway liability on movements of import/export containers. The Agency also found that the new *Railway Traffic Liability Regulations* would apply on the subject traffic, in the absence of an agreement between a shipper and a carrier limiting liability.

Complaints and Investigations - Marine

In 1991, MacDonald Marine Transport Ltd. (MMTL) complained to the Agency that A. Frame Contracting Ltd. (Frame), the other licensed marine resupply carrier, violated subsection 218(3) of the *NTA, 1987* when it quoted rates to Athabasca shippers lower than those published in its tariff filed with the Agency. As a result of Frame's admission that this was indeed the case, the Agency ordered it to cease and desist this rate practice and disallowed Rule 27 of Tariff AFCL No. 101, which gave the carrier the right to charge rates other than those set out in its tariff, as being in contravention of Part V of the *NTA, 1987*.

In the four years since the enactment of the legislation, this is the only northern marine resupply complaint dealt with by the Agency.

Regarding Canadian international liner shipping, no complaints were received or investigations undertaken by the Agency in 1991 under either section 13 of the *SCEA, 1987*, or section 59 of the *NTA, 1987*.

In the four years since transportation legislative reform in 1988, the Agency has received only two formal complaints concerning the operations of shipping

conferences serving Canada. In the case of the Ostroff complaint, originally filed with the Canadian Transport Commission, the Agency ruled in 1988 that the shipper had failed to establish a case against the Asia-North America Eastbound Rate Agreement (ANERA) regarding the validity of specific terminal charges imposed by the conference. The Canadian Meat Importers Council also filed a formal complaint with the Agency under section 59 of the *NTA, 1987* in October 1988, regarding the imposition of a protective service charge on meat imports handled by the Australian Eastern Canada Shipping Conference (ECANZ). The Agency's investigation, which carried over into 1989, concluded that the imposition of such a charge did not represent a double recovery of freight costs and was therefore not prejudicial to the public interest.

Mediation and Arbitration - Air

The Agency was not requested to mediate or arbitrate any matters relating to air transportation in 1991 and has not been requested to do so since the dispute resolution provisions came into effect on January 1, 1988.

Mediation and Arbitration - Rail

No requests for final offer arbitration of rail disputes were received in 1991.

The Agency received no formal arbitration requests in 1991. An appeal of a 1990 Agency determination regarding the Parrish and Heimbecker/CN arbitration case, was dismissed by the Federal Court. A further appeal of the actual arbitrator's decision remained before the Court at the end of the year.

In 1988, 25 requests were received for assistance in rail disputes. This number increased to 43 in 1989. The *NTA, 1987* specifies a 30-day time limit to resolve an application, and in the majority of cases the Agency responded within these limits. In instances where the 30-day period was exceeded, it was either at the request of the parties to the dispute or with their consent and agreement to further explore alternatives which would lead to resolution of the conflict. The first request for final offer arbitration was received in 1989, but was later withdrawn when the parties reached a negotiated settlement. There were two requests for final offer arbitration in 1990. One request was refused and one was referred to an arbitrator. The decision was rendered within the 90-day statutory limit. CN filed motions with the Federal Court for leave to appeal both the Agency's and the arbitrator's decision. No arbitration requests were received in 1991.

Mediation and Arbitration - Marine

Shippers have approached the Agency twice since 1988 seeking assistance in resolving disputes through mediation, the first one in 1988 regarding proposed increases in ECANZ terminal charges and, more recently, regarding the continuing need for a container usage charge imposed by the Eastern Canada Caribbean Rate Association in the context of trade with the Dominican Republic. In both cases, the Agency's attempts to mediate the disputes failed; the carriers refused to meet with the Agency and the shippers.

Infrastructure - Rail

A total of 214 applications related to rail infrastructure matters were submitted to the Agency in 1991.

The Agency's 1991 rail infrastructure workload consisted of 421 applications, including those carried over from the previous year. A total of 214 new applications were received in 1991. Of these applications, 222 orders were issued, 87 were completed to the satisfaction of the parties and the remainder were before the Agency at year end. During the year, 201 complaints and inquiries concerning infrastructure matters were also received, in addition to 12 carried over from 1990. Of these, 181 were resolved and 32 were carried forward to 1992.

The time required to issue orders varies with the complexity of the case, the extent of any dispute between the parties and the response time of those parties to Agency requests for information. In 1991, the Agency had to deal with matters of long-standing dispute and other complex cases carried over from 1990. The average response time was nine days for ministerial correspondence, 45 days for complaints and inquiries and 206 days for applications.

The new guidelines on cost apportionment decisions for grade separation structures, which were put into place in 1990, were used extensively in 1991. These guidelines were used not only by the Agency, but also by railways and road authorities to assist in negotiations between parties, prior to applications to the Agency.

A program of review of all relevant engineering regulations under Agency jurisdiction was initiated.

A program of review of all relevant engineering regulations under the jurisdiction of the Agency was initiated in 1991. This program included the revocation of regulations that are no longer in effect or that have no relevance under existing legislation and policy, amendments of regulations that have not kept pace with the revised legislation and, where possible, the replacement of regulations and guidelines to allow the Agency and the industry more flexibility to manage rail infrastructure projects. All proposed changes have been or will be circulated to railways, road authorities, federal and provincial government departments, municipalities, engineering firms and individuals to ensure that all aspects have been considered by the Agency prior to any changes.

The environmental assessment procedures, which were developed last year, were utilized in 1991. These procedures ensure that applicants or proponents and the Agency consider the environmental effects of any rail infrastructure work requiring approval of the Agency.

In addition, a brochure is being prepared to inform the industry of the Agency's role in rail infrastructure matters, its environmental and regulatory requirements, procedures and possible solutions to problems and complaints concerning rail infrastructure.

In 1989, a backlog of 335 infrastructure-related applications was assigned to the Agency, following passage of new legislation governing rail safety. A total of 317 new applications were also received during the year. A further 297 applications were received in 1990 and 214 in 1991. There are no statutory deadlines associated with the issuance of infrastructure orders under the *Railway Act*.

Most complaints from persons with disabilities involved problems with air transportation.

Accessible Transportation

In order to better reflect one of the dimensions of the Agency's mandate, which is to ensure that transportation is accessible to all Canadians, the name Accessible Transportation was chosen to replace Transportation Services for Disabled Persons.

In 1991, the Agency received 36 new complaints concerning undue obstacles to the mobility of persons with a disability. In addition, the Agency considered 12 complaints that were carried over from 1990. At year end, 19 cases were in progress.

Twenty-nine of the 48 complaints were resolved during the year. An average of 97 days was taken per case. As in preceding years, the majority of the complaints received dealt with transportation by air. Only one complaint was received concerning rail transportation. Of the complaints which were resolved, 40 per cent dealt with air carriers, 20 per cent with ground services, 20 per cent with wheelchairs and 16 per cent with airport facilities.

In addition to an inquiry into the policies of all carriers regarding obstacles to the mobility of persons with disabilities, the Agency initiated three additional inquiries in 1991. More information regarding these inquiries will be provided in the following chapter on the Agency's 1991 activities in the area of accessible transportation services for persons with disabilities.

The Agency received 41 complaints concerning undue obstacles to the mobility of persons with a disability in 1988. Of these complaints, 32 were resolved. In 1989, 62 new complaints were received and 38 complaints were dealt with. Twenty of the 33 complaints received by the Agency in 1990 were resolved. Over this period, most of the complaints from persons with disabilities involved obstacles encountered with air services. There are no statutory requirements associated with the handling of these complaints.

Mergers and Acquisitions

Of the ten proposed acquisitions of transportation undertakings processed by the Agency in 1991, three were opposed.

There were five proposed acquisitions of air transportation undertakings filed with the Agency during 1991. In all cases, notice was given in the *Canada Gazette* within two weeks of receipt of the completed application. Four of the cases were not opposed and, therefore, not reviewed by the Agency. An objection was filed regarding the acquisition of certain of the assets of Soundair Corporation, carrying on business as Air Toronto, by 174590 Canada Inc. and to the proposed acquisition of all the issued and outstanding shares in 174590 Canada Inc. by Frontier Air Ltd., carrying on business as Canadian Frontier. An Agency review determined that the proposed acquisitions were not against the public interest.

In trucking, three proposed acquisitions of firms operating extra-provincial services were submitted to the Agency's attention. None of the three, following the notification in the *Canada Gazette*, were opposed.

In a case carried over from 1990, the Agency issued a decision regarding the proposed acquisition by Oceanex Ltd. Partnership of the assets and operations of Atlantic Container Express Inc. (ACE) and the proposed acquisition by Oceanex Holdings Ltd. Partnership of an interest in Oceanex Ltd. Partnership. Upon reviewing the Seafarers' International Union of Canada's objection to the acquisitions, the Agency ruled that these acquisitions were not against the public interest.

Two other notices of proposed marine related acquisitions were published in the *Canada Gazette* in 1991. The first was the proposed acquisition of an interest in Great Lakes Bulk Carriers by Misener Holdings Ltd., the CSL Group Inc. and James Richardson & Sons Ltd.; the Agency advised that it was not subject to review under Part VII of the *NTA, 1987*. The second, received at year end, involved the acquisition of an increased interest in Arctic Transportation Ltd. (ATL) by Fednav Ltd., which was carried over into 1992.

Since its creation in 1988, the Agency has dealt with 57 notices concerning the proposed acquisitions of transportation undertakings under federal jurisdiction: 16 were related to the air mode, 37 came from the motor carrier industry, and four involved marine interests. In the 57 cases dealt with since 1988, the Agency has had to issue only three decisions to deal with objections received concerning proposed acquisitions: twice in 1991 and once in 1989. Two of the three cases were air related while the other involved marine interests. In 1991, the Agency had to deal with significantly fewer proposed acquisitions in the trucking industry than in the previous three years.

Rail Rationalization

Branch Line Abandonment Applications

The rail branch line abandonment provisions in the *NTA, 1987* were designed to streamline the provisions in the *Railway Act* by incorporating specific criteria, decision rules, and time limits on all aspects of the process.

In its fourth year of operation the caseload before the Agency was split between new applications, submitted under the *NTA, 1987*, and reconsiderations of previous Agency decisions.

In total there were 39 cases before the Agency in 1991. The Agency issued 25 orders and/or decisions on 25 cases. The remaining 14 cases carried over into 1992 deal with reconsideration applications due for completion in 1992 or 1993 and new applications filed late in 1991 which are due for completion in 1992.

It is expected that the cases carried over into 1992 will be decided within their statutory time limits.

Rail Line Conveyance Applications

The rail line conveyance provisions of the *NTA, 1987* were designed to allow the major carriers an opportunity to rationalize their rail networks by conveying marginal lines in their systems to smaller railway companies with lower cost structures in order to maintain rail services in these areas.

In 1991, the Agency approved two conveyance applications carried over from 1990 and one application received during the year. A second application was received in 1991 and approved in early 1992.

Station Removal Applications

Another area of the Agency's responsibilities is the station closure and removal program. The Agency's jurisdiction to deal with station removal applications filed by railway companies resides in the provisions of the *Railway Act*. The sixty-one

applications carried over from 1990 were completed in 1991. The Agency received 35 new applications in 1991, of which 25 were processed. The remaining ten applications will be processed in 1992.

The *Heritage Railway Stations Protection Act (HRSPA)* was proclaimed and came into force on August 15, 1990. The Agency and the Historic Sites and Monuments Board of Canada, which administers the *HRSPA*, exchange information on an ongoing basis to protect the interests of the public within the context of each others mandate.

Applications for Review

Nearly all applications for review in 1991 were on rail-related matters.

Forty-five rail-related applications for review, including those carried over from 1990, were considered in 1991. Thirty-seven cases were completed during the year. Of these, 28 applications were granted, one was denied, five were dismissed and three errata were issued. The eight other cases were carried forward to 1992. No statutory limits are imposed on the Agency for dealing with applications for review of its orders and decisions.

Forty-two of the rail-related review cases dealt with rail infrastructure. Eleven of these requests were to amend the plan numbers authorized on original orders. Of these, the Agency granted seven, closed one, as no response was received from the applicant, and three remained under consideration at year end. Ten requests were received to change the name of the responsible road authority on the original orders; the Agency granted nine and dismissed one. Of the three requests to rescind orders for crossings which are no longer in use or required, one was granted and two remained under consideration at the end of the year. In addition, there were 18 requests to amend orders for other reasons. Of these requests, the Agency granted nine, denied one, dismissed three, issued three errata and carried two over to 1992. The remaining three cases for rail-related reviews dealt with rail line abandonments. Two of them were granted and one was carried over to the following year.

The number of rail-related applications for review has increased significantly from five in 1988 to 45 in 1991. The number of applications granted has also grown steadily over this four year period. One application was granted in 1988, four in 1989, 17 in 1990 and 28 in 1991. In 1988, only one application was denied, while six and eight applications were denied in the years 1989 and 1990 respectively. Again in 1991, only one application was denied. The number of cases carried over to the following year has increased over this period, along with the growth in the number of applications, from three in 1988 to eight in 1991.

In 1988 and 1989, the majority of rail-related review cases dealt with rail abandonment and rail tariff issues. Following passage of the *Railway Safety Act* effective January 1, 1989, the rail safety functions were transferred from the Agency to Transport Canada. The remaining responsibilities under the *Railway Act*, including a backlog of 335 infrastructure-related applications, were assigned to the Agency. As a result, in 1990 and 1991, over 90 per cent of the rail review cases dealt with infrastructure matters. In both 1990 and 1991, the remaining rail-related review cases dealt with rail line abandonment matters.

Two applications for review dealing with air matters were filed with the Agency in 1991; one was carried over from 1990. Of these applications, one was granted, one was denied, and for the last one, the file was closed as no response was received from the applicant.

This 1991 air review caseload is to be compared to five applications in both 1988 and 1989, and two in 1990.

One marine-related application for review was filed in 1991 and carried forward to 1992. For this mode, this was the first review application since the coming into force of the new legislation in 1988.

Agency Cases in the Federal Court of Appeal

*The majority of cases
appealed to the Federal
Court upheld the original
Agency decision.*

During 1988, there were 43 cases before the Federal Court of Appeal. Of these cases, 18 were carried over from the previous year and 25 new cases were started. Of the 20 completed cases, leave to appeal was denied in two cases. These cases did not make it to the Federal Court of Appeal, since leave to appeal the Agency decision was denied. Eleven cases were discontinued, as appeals of Agency decisions were withdrawn. Cases which are discontinued, or when leave to appeal is denied, maintain the Agency's original decision. At the judgement stage, three cases were granted and four were denied. An appeal granted is a judgement against the Agency's decision and an appeal denied is a judgement which maintains the Agency's decision. Therefore, in 1988, 17 of the 20 cases completed maintained the Agency's decision.

Forty-six cases were before the Court in 1989. Of these, 23 cases were carried over from the previous year. A total of 17 cases were completed; for six cases leave to appeal was denied, seven cases were discontinued, one judgement granted the appeal and three judgements denied the appeals. Out of 17 cases, 16 maintained the Agency's decision. A total of 29 cases were carried forward to 1990.

Eighteen new cases were started in 1990, bringing the total number of cases to 47. Of these, 14 were completed and 33 were carried forward to 1991. Thirteen of the completed cases maintained the Agency's decision, with five judgements denying the appeal, four cases discontinued and four cases with leave to appeal denied. Only one judgement granted the appeal.

The total number of cases in 1991 was 53: 33 carried over from 1990 and 20 new cases. Sixteen cases were completed during the year, with 12 cases discontinued, two judgements granted the appeals, and two cases were denied leave to appeal.

Over the period 1988 to 1991, there have been 67 cases disposed of in total. Of these completed cases, 60 of them, or 90 per cent of the total, upheld the Agency's decision.

ACCESSIBLE TRANSPORT SERVICES

Highlights of 1991

Agency Decisions

In 1991, Agency decisions in the area of accessible transportation dealt with the provision of: safety information in alternative media on aircraft; limousine services at a Canadian airport; an on-board wheelchair by one air carrier; and boarding assistance by another carrier.

Regulatory Initiatives

The Agency was granted additional resources to develop and put in place regulations to improve the accessibility to transportation services. The Agency undertook regulatory initiatives in the areas of terms and conditions of carriage in modes of transportation under federal jurisdiction, minimum training standards for transportation personnel, multimodal equipment accessibility, terminal accessibility, and communication of information to persons with disabilities.

Inquiries

Canadian air carrier policies with respect to the carriage of persons with disabilities, the level of accessibility of federally regulated ferry services, and the availability of accessible ground transportation equipment and services at Canadian airports were the objects of Agency inquiries in 1991. At the end of the year, the Agency announced an inquiry into the level and adequacy of accessible services currently offered on extra-provincial motor coaches. This inquiry is chaired by the Honourable Erik Nielsen.

Agency Decisions on Accessibility

The Agency decided that the lack of safety information in alternative media on aircraft constituted an undue obstacle to the mobility of persons who are blind or visually impaired. As a result, the two major Canadian air carriers were ordered to make this information available in braille and in large print. In another decision, the Agency ordered a limousine service operating at a Canadian airport to accept passengers with disabilities. The Agency also decided that an air carrier's failure to provide an on-board wheelchair or to otherwise assist a passenger to and from a washroom constitutes an undue obstacle. The carrier was instructed to supply wheelchairs on all passenger aircraft equipped with washroom facilities and to provide proper assistance to the washroom. The Agency also determined that a carrier's refusal to assist a passenger boarding a flight was an undue obstacle.

Regulations

Following the Prime Minister's announcement on September 6, 1991 of a National Strategy for the Integration of Persons with Disabilities, the Agency was granted additional resources to help develop and put in place regulations to address the accessibility to transportation services.

Terms and conditions of carriage in large aircraft

In 1990, the Agency determined that it is an undue obstacle to the mobility of a person with a disability to require payment of an additional fare for an assistant or for extra seats required to accommodate a disability - an issue commonly referred to as "one person/one fare". Regulations were drafted which would prohibit Canadian air carriers from imposing such additional charges for domestic travel in aircraft with 30 seats or more. These regulations also included the basic services that air carriers must provide to passengers with disabilities.

These regulations were submitted for government approval in March 1991. In December 1991, the Agency was asked by the Minister of Transport to consult further on the "one person/one fare" policy. The March 1991 regulations were then separated into their two components and the Agency initiated more in-depth consultations with the Air Transport Association of Canada (ATAC) on the "one person/one fare" issue. Following receipt and consideration of ATAC's comments in the spring of 1992, a proposed set of regulations will be submitted for public comment.

The part of the March 1991 regulations that establish services to be provided by air carriers to passengers with disabilities was published in the *Canada Gazette* on March 21, 1992 for public comment.

Minimum training standards for transportation personnel

The Agency approved draft regulations that would establish minimum training standards required for proper assistance of persons with disabilities by personnel of transportation firms under federal jurisdiction (i.e. carrier personnel and personnel employed in transportation premises and facilities). They received government approval and were published in the *Canada Gazette* on March 21, 1992 for public comment.

Multimodal equipment accessibility

Following meetings and consultations with the Agency's Advisory Committee - a committee comprised of representatives of carriers, government departments and organizations of and for persons with disabilities, draft regulations on transportation equipment accessibility standards were further reviewed. At the conclusion of this technical review, the proposed regulations will be resubmitted to the Advisory Committee for final comment prior to being presented to the Agency for approval in the fall of 1992.

Terms and conditions of carriage in other federal modes of transportation (bus, rail and ferry)

Regulations have been proposed that would standardize the services to be provided to passengers with disabilities for all modes of transportation under federal jurisdiction other than air. They have been circulated to the Agency's Advisory Committee and are being redrafted. They will be resubmitted to the Advisory Committee for final comment prior to being presented to the Agency for approval in the fall of 1992.

Other regulatory initiatives

Preliminary work was initiated on proposed regulations on airport terminal accessibility and communication of information to persons with disabilities. In addition, the information gathered in the inquiry into the policies of Canadian air carriers with respect to the carriage of persons with disabilities will be used to develop regulations respecting terms and conditions of carriage in small aircraft (less than 30 seats).

Inquiries

The Road to Accessibility

On December 16, 1991, the Agency announced that, at the request of the Minister of Transport, it would conduct an inquiry into the level and adequacy of accessible services currently offered on extra-provincial motor coaches, the necessity of making services accessible in accordance with a national standard and the financial implications of doing so. Agency Chairman, the Honourable Erik Nielsen, is chairing the inquiry. Other Members of the panel will vary and will include regional Members. Public hearings will be held throughout Canada and a report will be presented to the Minister of Transport at the end of 1992.

Canadian air carriers

An inquiry into the policies of Canadian air carriers with respect to the carriage of persons with disabilities was initiated in 1990. In 1991, a questionnaire was sent to more than 200 air carriers and consultations were held with a sample of 24 national, regional and small air carriers to gather information on their policies, standards and practices regarding the transportation of persons with disabilities. A two-part report was produced.

The first part of the report dealt with the policies and practices of large aircraft operators (30 seats or more), as well as with the policy of one particular carrier to

refuse carriage of passengers with certain disabilities on its small aircraft. Following the circulation of the first part of the report, this carrier indicated that it would revise its policy and accept persons with disabilities on the company's small aircraft.

The Agency has not yet made a decision on the issue of the policies of large aircraft operators.

The second part of the report dealing with the question of accessibility to small aircraft services (less than 30 seats) was not completed by year-end. This part of the report is to be circulated to interested parties in the spring of 1992. Following the receipt and consideration of comments, the finalized report and its recommendations will be presented for Agency consideration.

Other inquiries

In addition to the motor coach and air carrier inquiries, the Agency initiated two other inquiries in 1991. The Agency appointed three inquiry officers to determine the level of accessibility of federally-regulated ferry services. An interim report was released in January 1992 and circulated to interested parties for comment. Following the receipt and consideration of comments, a report with recommendations will be considered by the Agency.

The Agency also initiated an inquiry into the availability of accessible ground transportation equipment and services at Canadian airports. Consultations have begun with limousine, taxi, and shuttle bus operators to determine the level of accessibility of these service-providers at airports throughout the country. Meetings with several national rental car agencies also took place to determine their policies regarding the provision of hand-controlled vehicles at airports. This inquiry should be completed in the summer of 1992.

Public Liaison

During 1991, Agency personnel continued to carry out an active program of public liaison and education to make the Agency's accessible transportation program better known to persons with disabilities. The Chairman of the Agency, in a speech at the annual general meeting of the Canadian Paraplegic Association, explained the initiatives of the Agency in the area of accessible transportation, and a total of 19 speeches were delivered by Agency staff to carriers' associations and to groups representing persons with disabilities. Staff also participated in numerous exhibitions. Advertisements were placed in specialty magazines and 15,000 brochures were distributed explaining the Agency's powers in the area of accessible transportation and the complaint procedure in the case of an undue obstacle in the public transportation system.

Agency personnel became, and still remain, active members of the working group responsible for coordinating the federal exhibition at Independence '92, an international congress and exposition on disability hosted by Canada, in Vancouver, on the occasion of the end of the Decade of Disabled Persons.

Appendix A.1

The Agency's 1991 Survey Program

Sample Size and Returns

	Sample Size	Returns Total
Shippers' Survey	3,239	646
Commercial Travellers' Associations (CTA):		
• Canada's Professional Sales Association (CPSA) Survey	2,387	656
• The Maritime Commercial Travellers' Association Survey	361	101
• North West Commercial Travellers' Association Survey	1,000	232
Association of Canadian Travel Agents Survey	2,154	552
Northern Air Survey	608	152
Shipping - Conferences Survey	27	27
Freight Forwarders' Survey	153	67
Northern Marine Survey	175	116
Port Terminal Operators' Survey	232	91
Motor Carrier Interviews	105	105

Appendix A.2

Regional Distribution of Survey Responses

	Shippers' Survey %	CPSA Survey %	Maritime CTA Survey %	North West CTA Survey %
Newfoundland	3.1	1.3	6.6	N.A.
Prince Edward Island	1.3	1.1	7.7	N.A.
New Brunswick	5.7	3.5	24.2	N.A.
Nova Scotia	5.1	8.1	61.5	N.A.
Québec	17.1	12.4	N.A.	N.A.
Ontario	26.7	35.7	N.A.	N.A.
Manitoba	8.8	11.9	N.A.	33.0
Saskatchewan	4.9	3.1	N.A.	6.4
Alberta	12.5	9.2	N.A.	24.8
British Columbia	13.4	13.8	N.A.	35.8
Yukon/Northwest Territories	1.4	—	N.A.	N.A.
	ACTA Survey %	Northern Air Survey %	Motor Carrier Interviews %	
Newfoundland	1.1	6.7	2.9	
Prince Edward Island	0.7	N.A.	1.9	
New Brunswick	2.2	N.A.	8.6	
Nova Scotia	3.4	N.A.	7.6	
Québec	6.7	4.0	18.1	
Ontario	38.4	2.0	25.7	
Manitoba	5.8	8.0	9.5	
Saskatchewan	4.9	0.7	6.7	
Alberta	16.3	12.7	11.4	
British Columbia	19.4	4.7	7.6	
Yukon/Northwest Territories	1.1	61.3	—	

Appendix B

Sources

Source	Figures	Tables
Air Canada		3.7, 3.8
Airlines	3.5, 3.17	3.10
Bank of Canada	2.2	
CCMTA National Roadside Survey	5.18, 5.20	5.23, 5.27
Canada Labour Relations Board		9.2, 9.3
Canada Ports Corporation		7.1, 7.2
Canadian Transportation Accident Investigation and Safety Board	8.1, 8.2, 8.3	
Journal of Commerce Port Import/Export Reporting Service (PIERS)	6.2, 6.3, 6.4	
Labour Canada		9.1
National Transportation Agency of Canada		
• Agency's records	3.1, 3.2, 3.3, 3.5, 3.21, 6.1, 6.7, 6.15	3.1, Appendix C.2 to C.4, Appendix D.1 to D.5
• Canadian International Freight Forwarders Survey	6.10, 6.11	
• Canadian Professional Sales Association/Maritime and North West Commercial Travellers' Associations Survey	3.16	
• Liner Trade Data Base	6.2, 6.3, 6.4	

Source	Figures	Tables
<ul style="list-style-type: none"> • Motor Carrier Interview Program 	5.9, 5.14, 5.15, 5.19, 5.21, 5.24	5.3, 5.7, 5.8, 5.9, 5.14, 5.15, 5.16, 5.24, 5.25, 5.26, Appendix E.2, E.3, E.4
<ul style="list-style-type: none"> • Port Terminal Operators' Survey 	6.12, 6.13	
<ul style="list-style-type: none"> • Shippers' Survey 	4.16, 4.19, 4.20, 4.21, 4.22, 5.4, 5.5, 5.8, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.17, 5.18, 5.19, 5.20, 5.21, 5.22, 5.25, 6.8, 6.9	4.4, 4.5, 5.5, 5.6, 5.10, 5.11, 5.12, 5.13, 5.17, 5.18, 5.19, 5.20, 5.21, 5.22, 5.28, 6.1, Appendix E.5, E.6
<ul style="list-style-type: none"> • Survey of Shipping Conferences 	6.14	
<ul style="list-style-type: none"> • Users of Northern Marine Resupply Services Survey 	6.18, 6.20	6.2, 6.3
Office of the Superintendent of Bankruptcy	2.3, 5.3	5.3, 5.4
Official Airline Guides	3.10, 3.11, 3.12, 3.13, 3.14, 3.18, 3.19, 3.22	3.2, 3.6
Provincial and Territorial Licensing (trucking) Authorities	5.1	5.1, 5.2, 5.3, 5.4 Appendix E.1
PWA Corporation		3.7, 3.9
Railway Association of Canada	4.1, 4.2	
Railways		
<ul style="list-style-type: none"> • Annual reports filed with Agency 	4.17, 4.23, 4.24, 4.25, 4.26	
<ul style="list-style-type: none"> • Confidential Contract Summaries 	4.10, 4.11, 4.12, 4.13, 4.14, 4.15	
<ul style="list-style-type: none"> • Submissions to Agency 	4.18	
<ul style="list-style-type: none"> • Traffic Information 	4.3, 4.4, 4.5, 4.6, 4.7, 4.8	4.1, 4.2, 4.3
R.L. Polk Statistics	5.23	

Source	Figures	Tables
Statistics Canada	2.1, 3.6, 3.7, 3.8, 3.9, 3.15, 3.20, 4.9, 5.6, 5.26, 5.27, 5.28	3.3, 3.4, 3.5, 3.10, 9.1, Appendix F.1 to F.5
Transborder Trucking Survey prepared for the Minister of Transport's Task Force on Trucking Issues	5.7	5.27
Transport Canada	3.4, 6.5, 6.6	3.2, 3.7, Appendix C.2 to C.4
U.S. Interstate Commerce Commission	5.2, 5.28	
Water Transport Carriers' annual report and various other sources	6.16, 6.17, 6.19	
Woodlands Marine Inc.	6.21	

Appendix C.1

Sample Routes

a:	Top 25 routes (Service and Tariff sections)		
b:	18 Inter-Regional routes (Service section)		
c:	13 Atlantic regional routes (Service section)		
d:	16 Ontario/Québec regional routes (Service section)		
e:	22 western regional routes (Service section)		
f:	60 northern routes (Service section)		
g:	27 affiliate carrier routes (Tariff section)		
h:	35 mainline, regional and other routes (Tariff section)		
i:	36 northern routes (Tariff section)		
j:	40 sample routes (Concentration and Competition section)		
<hr/>			
Montréal-Toronto	a,j	Ottawa-Moncton	b
Ottawa-Toronto	a,j	Ottawa-Regina	b,h
Toronto-Vancouver	a,j	Ottawa-Saint John	b,h
Calgary-Vancouver	a,j	Québec-Halifax	b,h
Calgary-Toronto	a,j	Regina-Toronto	b,h
Toronto-Winnipeg	a,j	Saskatoon-Toronto	b,j
Calgary-Edmonton	a,j	Vancouver-St. John's	b
Edmonton-Vancouver	a,j	Charlottetown-Halifax	c,h,j
Halifax-Toronto	a,j	Deer Lake-Halifax	c,h
Edmonton-Toronto	a,j	Deer Lake-St. John's	c,h
Thunder Bay-Toronto	a,j	Gander-St. John's	c,g,j
Montréal-Vancouver	a,j	Halifax-Moncton	c,g
Vancouver-Winnipeg	a	Halifax-Saint John	c,h
Ottawa-Vancouver	a	Halifax-Sydney	c,g
Vancouver-Victoria	a	Moncton-Saint John	c,g
Halifax-Montréal	a,j	Saint John-St. John's	c,h
Halifax-Ottawa	a,j	Stephenville-Gander	c,h
Calgary-Winnipeg	a,j	Stephenville-Halifax	c,g
Prince George-Vancouver	a,j	Stephenville-St. John's	c,g
St. John's-Toronto	a,j	Yarmouth-Halifax	c,g
Halifax-St. John's	a,j	Dryden-Thunder Bay	d,g
Québec-Toronto	a	Hamilton-Montréal	d,g
Ottawa-Winnipeg	a,j	Hamilton-Ottawa	d
Calgary-Montréal	a	Îles/Madeleine-Québec	d,h
Calgary-Ottawa	a,j	London-Toronto	d,g
Brandon-Toronto	b	Montréal-Rouyn/Noranda	d,h
Deer Lake-Montréal	b,h	Montréal-Sag/Bagotville	d,h
Dryden-Winnipeg	b,g	Montréal-Sept-Îles	d,h
Edmonton-Montréal	b,h	Montréal-Val d'Or	d,h,j
Fredericton-Montréal	b,h	Québec-Sept-Îles	d,g,j
Îles/Madeleine-Halifax	b,g	Sault Ste. Marie-Ottawa	d,h
Montréal-Charlottetown	b,h	Sault Ste. Marie-Toronto	d,g,j
Moncton-Toronto	b,g	Sudbury-Montréal	d,h
Montréal-Moncton	b,g	Sudbury-Toronto	d,h,j
Ottawa-Edmonton	b,h	Timmins-Toronto	d,h
Ottawa-Fredericton	b,h	Toronto-Windsor	d,h

Brandon-Winnipeg	e	The Pas-Winnipeg	f,i
Calgary-Castlegar	e,h	Thompson-Flin Flon	f,i
Calgary-Grande Prairie	e,g	Wabush-St. John's	f,i
Campbell River-Vancouver	e,h	Vancouver-Dawson Creek	f,h
Cranbrook-Calgary	e,g	Vancouver-Whitehorse	f,i
Cranbrook-Vancouver	e,g	Winnipeg-Gillam	f,i
Edmonton-Grande Prairie	e	Winnipeg-Churchill	f,i
Edmonton-Regina	e,h	Cape Dorset-Salluit	f
Edmonton-Saskatoon	e	Inuvik-Aklavik	f
Grande Prairie-Vancouver	e,i	Inuvik-Ft. Good Hope	f
Kamloops-Edmonton	e	Inuvik-Ft. McPherson	f
Kamloops-Vancouver	e,g	Inuvik-Norman Wells	f,i
Kamloops-Calgary	e,g	Inuvik-Paulatuk	f
Kelowna-Vancouver	e,g,j	Inuvik-Sachs Harbour	f
Regina-Vancouver	e,h,j	Inuvik-Tuktoyaktuk	f
Saskatoon-Prince Albert	e	Inuvik-Yellowknife	f,i,j
Saskatoon-Regina	e,h	Iqaluit-Coral Harbour	f,i
Saskatoon-Winnipeg	e,h	Iqaluit-Kuujuuaq	f
Vancouver-Penticton	e,g	Iqaluit-Montréal	f,i,j
Vancouver-Port Hardy	e,g	Iqaluit-Rankin Inlet	f,i
Vancouver-Williams Lake	e,g	Iqaluit-Resolute	f,i
Winnipeg-Edmonton	e,h	Iqaluit-Yellowknife	f,i
Blanc Sablon-St. Anthony	f,i	Kangiqsujaq-Quaqtaq	f
Calgary-Inuvik	f,i	Kuujuuaq-Kangiqsualujuaq	f
Cambridge Bay-Iqaluit	f,i	Kuujuuaq-Kangirsuk	f
Cambridge Bay-Yellowknife	f,i,j	Kuujuuaq-Tasiujaq	f
Dawson Creek-Edmonton	f,i	Kuujuaraapik-Inukjuaq	f
Dawson Creek-Prince George	f,h	Kuujuaraapik-La Grande	f
Deer Lake-Wabush	f,h	Kuujuaraapik-Sanikiluaq	f
Edmonton-Inuvik	f,i	Kuujuaraapik-Umiujaq	f
Edmonton-Yellowknife	f,i,j	Norman Wells-Yellowknife	f,i
Ft. Chipewyan-Edmonton	f	Povungnituk-Akulivik	f
Ft. McMurray-Calgary	f,i	Povungnituk-Inukjuaq	f
Ft. McMurray-Edmonton	f,i,j	Povungnituk-Sanikiluaq	f
Ft. St. John-Watson Lake	f,g	Povungnituk-Tulugak	f
Ft. St. John-Ft. Nelson	f,g	Saaluik-Ivujivik	f
Gillam-Churchill	f,i	Iqaluit-Nanisivik	i
Goose Bay-Churchill Falls	f,i	Iqaluit-Ottawa	i
Goose Bay-Halifax	f,i	La Grande-Montréal	i
Goose Bay-St. John's	f,i	Whitehorse-Yellowknife	i
Kenora-Red Lake	f,i	Halifax-Fredericton	j
Pickle Lake-Thunder Bay	f,i	Kelowna-Kamloops	j
Québec-Wabush	f,i	Montréal-Ottawa	j
Rankin Inlet-Winnipeg	f,i	Montréal-Québec	j
Saskatoon-La Ronge	f	Québec-Saguenay	j
Saskatoon-Stony Rapids	f	Thunder Bay-Sudbury	j

Appendix C.2

Regional Affiliates Fleet Composition

Air Canada Affiliates	Dec. 1990	Dec. 1991	On Order
Air Nova	9 Dash 8s 5 BAe 146s	9 Dash 8s 5 BAe 146s	10 Canadair Regional Jets
Air Alliance	11 Dash 8s	15 Dash 8s	
Air Ontario	18 Dash 8s 4 Dash 8-300s	15 Dash 8s 6 Dash 8-300s	
AirBC	10 Dash 8s 4 Dash 7s 5 BAe 146s 8 Twin Otters 6 Jetsreams	10 Dash 8s 6 Dash 8-300s 5 BAe 146s 8 Twin Otters 6 Jetstreams	2 Dash 8s
Pacific Coastal Airlines	19 assorted non- jet aircraft	18 assorted non- jet aircraft	
NWT Air	2 B-737s 1 Hercules	2 B-737s 1 Hercules	
Air Toronto ¹	9 Jetstreams	—	
TOTAL	111	106	12 On order

¹ Air Toronto was acquired by Ontario Express on November 1, 1991.

Appendix C.3

Regional Affiliates Fleet Composition

Canadi*n Affiliates	Dec. 1990	Dec. 1991
Air Atlantic	11 Dash 8s 3 BAe 146s	13 Dash 8s 3 BAe 146s
Inter-Canadien	—	12 ATR-42s
Ontario Express	13 Jetstreams 6 ATR-42s 3 EMB-120s	14 Jetstreams 2 ATR-42s 5 EMB-120s
Canadian Frontier	5 Beech 1900s	5 Beech 1900s
Calm Air	4 HS 748s 3 Twin Otters 3 Other	4 HS 748s 2 Twin Otters 2 Other
Canadian North	8 B-737s	8 B-737s
Time Air	2 F-28s 3 SD-360s 3 Dash 7s 7 Dash 8s 9 Dash 8-300s 6 Other	7 F-28s 3 SD-360s 6 Dash 8s 14 Dash 8-300s 6 Other
TOTAL	89	106

Appendix C.4

Independent Canadian Jet Carriers

	Dec. 1990	Dec. 1991
Worldways ¹	2 L1011s 3 B-727s	—
Nationair	8 DC-8s 3 B-747s 2 B-757s	5 B-757s 3 DC-8s 4 B-747s
Air Transat	4 L1011s	4 L1011s 3 B-727s
Canada 3000	5 B-757s	4 B-757s
First Air (Also operates turboprops)	4 B-727s	4 B-727s
Intair ² (Also operates turboprops)	7 F-100s	—
Air Charter Systems (All cargo)	3 DC-8s	3 DC-8s
TOTAL	41	30

¹ Worldways ceased charter operations October 11, 1990.

² Intair ceased operations November 3, 1991.

Appendix D.1

Notices of Intent to Apply for Abandonment, 1991

(Subsection 160(1) of the *NTA, 1987*)

Province/Railway Subdivision	Between Points	Track Miles	Date of Receipt
Manitoba			
CN Oak Point	Steep Rock to Gypsumville 131.00-156.70	25.70	October 17, 1991
	CN Total Miles	25.70	
Saskatchewan			
CP Dunelm	Player to Simmie 0.0-25.2	25.2	December 18, 1991
CP Shamrock	McMahon to Hak 95.2-103.4	8.2	December 18, 1991
	CP Total Miles	33.4	
Alberta			
CP Langdon/Strathmore	Langdon to Irricana 0.0-25.7 Langdon to Shepard 33.6-45.1	37.2	March 18, 1991
CN Sheerness	Batter Jct. to Sheerness 0.00-13.00	13.00	August 28, 1991
	CP Total Miles	37.2	
	CN Total Miles	13.00	
Northwest Territories			
CN Pine Point	Pine Point Jct. to Pine Point Mines 0.00-54.30	54.30	October 7, 1991
	CN Total Miles	54.30	

Appendix D.2

Summary of Abandonment Applications, 1991

Subsection 160(4) of the *NTA, 1987*

Province	No. of Applications			Total
	CN	CP	CSXT	
Québec	N.A.	1	N.A.	1
Ontario	1	N.A.	1	2
Manitoba	1	1	N.A.	2
Saskatchewan	N.A.	2	N.A.	2
Alberta	1	1	N.A.	2
TOTAL	3	5	1	9

Province	Mileage			Total
	CN	CP	CSXT	
Québec	N.A.	2.09	N.A.	2.09
Ontario	24.84	N.A.	1.90	26.74
Manitoba	25.70	24.60	N.A.	50.30
Saskatchewan	N.A.	33.10	N.A.	33.10
Alberta	13.00	37.20	N.A.	50.20
TOTAL	63.54	96.99	1.90	162.43

Appendix D.3

Active Rail Line Abandonment Applications and Lines Under Reconsideration during 1991

Subsections 160(4) and 171(1) of the *NTA, 1987*

Province/Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Nova Scotia			
CN Chester ^{1,3}	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07	66.82	Ordered abandoned June 15, 1991.
	CN Total Miles	66.82	
New Brunswick			
CP Edmundston ^{1,5}	CP Junction- Edmundston 55.6-56.1	0.5	Abandonment stayed.
CP Edmundston/ ^{1,5} Shogomoc	Aroostook-Grand Falls 0.0-20.4	20.4	Abandonment stayed.
	Aroostook 104.6-105.8	1.2	
CP Shogomoc ^{1,5}	McAdam-Woodstock 0.0-51.5	51.5	Abandonment stayed.
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Woodstock-Newburg 51.5-54.2	2.7	Abandonment stayed.
CP Shogomoc/ ^{1,3,4,5} Gibson	Newburg-Upper Kent 54.2-88.5	34.3	Abandonment stayed.
	Newburg-Southampton Junction 0.0-22.0	22.0	
CP Shogomoc ^{1,4,5}	Upper Kent-Aroostook 88.5-104.6	16.1	Abandonment stayed.
CP Tobique ^{1,4,5}	Perth Junction-Plaster Rock 0.0-27.5	27.5	Abandonment stayed.
	CP Total Miles	176.2	
Québec			
CP Beebe ¹	Beebe Junction-Border 32.9-34.99	2.09	Ordered abandoned January 10, 1992.

Province/Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
CN Chandler ^{2,4,5}	Ste-Adélaïde-Gaspé 48.10-104.23	56.13	Ordered abandoned February 5, 1992. Decision rescinded by Governor-in- Council.
CN Chapais ^{1,4}	Franquet-Chapais 72.06-169.40	97.34	Ordered continued.
CN Granby ²	Clough-Marieville 15.57-38.70	23.13	Ordered continued.
CN Montmagny ^{1,6}	Harlaka-St-Romuald 111.35-119.12	7.77	Ordered abandoned October 31, 1992.
CP St-Gabriel ¹	Joliette-St-Félix-de- Valois 7.1-17.8	10.7	Ordered abandoned December 25, 1991. Abandonment deferred until August 31, 1992.
CN St-Raymond ²	Hedley-Jackson's 2.62-36.50	33.88	Application dismissed.
CN Sorel ²	Tracy-Sorel 45.50-47.16 Nicolet-St-Grégoire 77.00-83.82 83.99-84.20	8.69	Notice of Reconsideration issued April 3, 1991. Mileage amendment issued September 3, 1991.
CP Waltham ¹	Wamo-Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.0-4.7	37.7	Ordered abandoned March 29, 1991.
	CN Total Miles	226.94	
	CP Total Miles	50.49	
Ontario			
CN Burford ²	Brantford-North Burford 3.35-11.00	7.65	Ordered continued.
CSXT No.1 ¹	Rodney-West Lorne 100.9-102.8	1.9	Application received October 25, 1991.
CN Kincardine ²	Listowel-Wingham 1.41-30.34	28.93	Ordered abandoned June 15, 1991.

Province/Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
CN Marmora ^{1,4}	Picton-Trenton 0.05-30.15 Incl. Bethlehem Spur 0.00-4.23 Lake Ontario Cement Lead 0.00-1.34	35.67	Application dismissed. Appealed to Federal Court.
CN Meaford ²	Barrie-Collingwood 1.09-31.40 Incl. Penetang Spur 0.00-2.00 Incl. Pretty River Spur 0.00-0.92	33.23	Ordered continued.
CN Midland ^{1,4}	Uhthoff-Midland 52.00-75.21 Incl. Midland Industrial Spur 75.21-76.13 Incl. Coldwater Spur 0.00-0.71	24.84	Application received March 15, 1991.
CN Newton ^{2,7}	Stratford-Palmerston 1.17-36.62 Incl. 1.41 miles of the Kincardine Subd. 0.00-1.41	35.45 1.41	Ordered continued.
CN Owen Sound ^{2,7}	Palmerston-Owen Sound 0.00-71.43	71.43	Ordered continued.
CN Renfrew ^{2,8}	Nepean-Arncliffe 0.00-27.20	27.20	Ordered abandoned July 31, 1992 or mutually agreed upon date.
CN Smiths Falls ²	Richmond-Smiths Falls 13.00-34.05	21.05	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Taschereau ^{2,5}	La Sarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	Ordered abandoned October 17, 1991. Decision rescinded by Governor-in- Council.

Province/Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
CN Uxbridge ^{2,9}	Lindsay-Stouffville 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Incl. Haliburton Spur 0.00-0.53 Incl. Lindsay River Branch 0.00-3.20 Incl. Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	Ordered abandoned April 1, 1991.
	Mile 38.88-Stouffville 38.88-40.31	1.43	Ordered continued.
	CN Total Miles	416.92	
	CSXT Total Miles	1.90	
Manitoba			
CN Oak Point ¹	Steep Rock- Gypsumville 131.00-156.7	25.70	Application received December 23, 1991.
CP Winnipeg Beach ¹	Gimli-Riverton 58.0-82.6	24.6	Ordered abandoned July 3, 1991
	CN Total Miles	25.70	
	CP Total Miles	24.6	
Saskatchewan			
CN Central Butte ²	Moose Jaw Junction-Mawer 39.37-85.00	45.63	Ordered continued. To be reconsidered after year 2000. (See Endnote C.)
CP Kerrobert ¹	Outlook-Conquest 0.4-8.6	8.2	Ordered abandoned May 18, 1991.
CP Shamrock ¹	Tyson-McMahon 70.3-95.2	24.9	Ordered abandoned January 16, 1992.
CP White Fox ¹	Meath Park-Sharpe 63.6-73.4	9.8	Ordered abandoned July 5, 1991.
	CN Total Miles	45.63	
	CP Total Miles	42.9	

Province/Railway/ Subdivision	Between Points	Track Miles	Status
Alberta			
CN Demay ¹	Roundhill-Ryley 12.00-24.90	12.90	Ordered abandoned September 25, 1991.
CN Lac La Biche ¹	Banko Jct.-Bon Accord 0.00-9.50	9.50	Ordered abandoned May 2, 1991.
CP Langdon/ ¹ Strathmore	Langdon-Irricana 0.00-25.7 Langdon-Shepard 33.6-45.1	37.2	Ordered abandoned November 6, 1991.
	CN Total Miles	22.40	
	CP Total Miles	37.2	
British Columbia			
CP Boundary	Grand Forks Segment 92.6-93.85 Incl. Carson Spur	3.25	Ordered continued.

Footnotes

- ¹ First consideration of application.
² Reconsideration of application.
³ Subject of Public Hearing.
⁴ Appealed to Federal Court of Appeal.
⁵ Petition to Governor-in-Council.
⁶ Letter-decision dated October 4, 1991 varied Order 1991-R-170 to exclude miles 119.12-120.30; letter decision dated March 30, 1992 varied order to extend abandonment date to October 31, 1992.
⁷ Included in one application.
⁸ Order No. 1991-R-588 issued December 24, 1991 varies Order No.1988-R-1216 by changing effective date of abandonment to either July 31, 1992, or thirty (30) days after such earlier date as shall be advised jointly by BASF Fibres Inc. and CN, that there is agreement among BASF, the Regional-Municipality of Ottawa-Carleton and CN on the purchase of the branch line after the abandonment of the operation.
⁹ Order varied original abandonment date of December 31, 1990.

Endnotes

- A** This table provides details of the applications and rail line segments dealt with in 1991 or for which a decision can be expected to be rendered during 1992. Excluded are cases where no application was received, as well as any conveyance applications and cancelled applications.
B Under section 171 of the *NTA, 1987*, a line ordered continued must be reconsidered by the Agency within three years.
C The Agency has ruled that it has no power to reconsider this application since the portion of the line between Mawer and Riverhurst, which is under a Prohibition Order, could potentially be isolated.

Appendix D.4

Summary of Abandonment Dates Fixed Under Section 168 of the *NTA, 1987*

Orders and Decisions, 1991 Branch Line Abandonment

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Decision
Nova Scotia				
CN Chester	Barry's Stillwater Marsh-Liverpool 42.25-109.07	66.82	251-R-1991 91/05/16	Ordered abandoned June 15, 1991.
New Brunswick				
CP Edmundston	CP Junction- Edmundston 55.6-56.1	0.5	1991-R-9 91/01/09	Ordered abandoned February 8, 1991. Abandonment stayed.
CP Edmundston/ Shogomoc	Aroostook- Grand Falls 0.0-20.4 104.6-105.8	21.6	1991-R-10 91/01/09	Ordered abandoned February 8, 1991. Abandonment stayed.
CP Shogomoc	McAdam- Woodstock 0.0-51.5	51.5	1991-R-11 91/01/09	Ordered abandoned February 8, 1991. Abandonment stayed.
CP Shogomoc/ Gibson	Newburg-Upper Kent 54.2-88.5 Newburg- Southampton Jct. 0.0-22.0	56.3	1991-R-288 91/06/03	Mile 75.96 to Mile 88.5 ordered abandoned July 3, 1991. Mile 54.2 to Mile 75.96 & Mile 0.00 to Mile 22.0 ordered abandoned December 31, 1991. Abandonment stayed.
Québec				
CP Beebe	Beebe Junction- Border 32.9-34.99	2.09	1991-R-570 91/12/11	Ordered abandoned January 10, 1992.
CN Chandler	Ste-Adélaïde- Gaspé 48.10-104.23	56.13	1991-R-60 91/02/0	Ordered abandoned February 5, 1992. Order rescinded by Governor-in-Council.
CN Granby	Clough-Marieville 15.57-38.70	23.13	1991-R-375 91/07/18	Ordered continued.

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Decision
CN Montmagny ¹	Harlaka- St-Romuald 111.35-119.12	7.77	1991-R-170 91/04/03	Ordered abandoned April 3, 1992. Abandonment date extended to October 31, 1992.
CP St-Gabriel	Joliette-St-Félix- de-Valois 7.1-17.8	10.7	1991-R-33 91/01/25	Ordered abandoned December 25, 1991. Abandonment deferred until August 31, 1992.
CN St-Raymond	Hedley-Jackson's 2.62-36.50	33.88	1991-R-62 91/02/07	Application dismissed.
CP Waltham	Wamo-Wyman 1.0-34.0 Incl. Hilton Mines Spur 0.0-4.7	37.7	1991-R-105 91/02/27	Ordered abandoned March 29, 1991.
Ontario				
CN Kincardine	Listowel- Wingham 1.41-30.34	28.93	1991-R-239 91/05/16	Ordered abandoned June 15, 1991.
CN Newton ²	Stratford- Palmerston 1.17-36.62 Incl. 1.41 miles of the Kincardine Subdivision	36.86	1991-R-58 91/02/04	Ordered continued.
CN Owen Sound ²	Palmerston- Owen Sound 0.00-71.43	71.43	1991-R-58 91/02/04	Ordered continued.
CN Renfrew ³	Nepean-Arnprior 0.00-27.20	27.20	1991-R-588 91/12/24	Ordered abandoned July 31, 1992 or mutually agreed upon date.
CN Smiths Falls	Richmond-Smiths Falls 13.00-34.05	21.05	1991-R-59 91/02/05	Ordered abandoned February 5, 1992.
CN Taschereau	LaSarre-Cochrane 99.00-181.42	82.42	1991-R-492 91/09/19	Ordered abandoned October 17, 1991. Order rescinded by Governor-in-Council.

Subdivision	Between/ Miles	Track Miles	Order No./ Date	Decision
CN Uxbridge ⁴	Lindsay- Stouffville 0.00-38.88 Incl. Campbellford Spur 85.18-86.28 Incl. Haliburton Spur 0.00-0.53 Incl. Lindsay River Branch 0.00-3.20 Incl. Lindsay Industrial Spur 0.00-2.50	46.21	1991-R-35 91/01/25	Ordered abandoned April 1, 1991.
	M38.88- Stouffville 38.88-40.3	1.43	1991-R-35 91/01/25	Ordered continued.
Manitoba				
CP Winnipeg Beach	Gimli-Riverton 58.0-82.6	24.6	1991-R-290 91/06/03	Ordered abandoned July 3, 1991.
Saskatchewan				
CP Kerrobert	Outlook-Conquest 0.4-8.6	8.2	1991-R-197 91/04/18	Ordered abandoned May 18, 1991.
CP Shamrock	Tyson-McMahon 70.3-95.2	24.9	1991-R-586 91/12/17	Ordered abandoned January 16, 1992.
CP White Fox	Meath Park- Sharpe 63.6-73.4	9.8	1991-R-298 91/06/05	Ordered abandoned July 5, 1991.
Alberta				
CN Demay	Roundhill-Ryley 12.00-24.90	12.90	1991-R-448 91/08/26	Ordered abandoned September 25, 1991.
CN Lac La Biche	Banko Jct.- Bon Accord 0.00-9.50	9.50	1991-R-167 91/04/02	Ordered abandoned May 2, 1991.
CP Langdon/ Strathmore	Langdon-Irricana 0.00-25.8 Langdon-Shepard 33.6-45.1	37.2	1991-R-503 91/10/07	Ordered abandoned November 6, 1991.

Footnotes:

- ¹ Letter-decision dated October 4, 1991 varied Order 1991-R-170 to exclude miles 119.12-120.30.
- ² One application.
- ³ Order No. 1991-R-588 issued December 24, 1991 varies Order No.1988-R-1216 by changing effective date of abandonment to either July 31, 1992, or thirty (30) days after such earlier date as shall be advised jointly by BASF Fibres Inc. and CN, that there is agreement among BASF, the Regional-Municipality of Ottawa-Carleton and CN on the purchase of the branch line after the abandonment of the operation.
- ⁴ Order varied original abandonment date of December 31, 1990.

Appendix D.5

Summary of Plans for Abandonment Notices and Applications, 1992

To determine the abandonment plans of the various railways under its jurisdiction, the Agency solicited submissions from the following companies:

- Algoma Central Railway
- Burlington Northern Railway Company
- Canadian National Railway Company
- Canadian Pacific Limited
- Consolidated Rail Corporation
- CSX Transportation Incorporated
- Devco Railway
- The Essex Terminal Railway Company
- Napierville Junction Railway Company
- Nipissing Central Railway
- Norfolk and Western Railway Company
- Québec North Shore and Labrador Railway Company
- Wabush Lake Railway Company and Arnaud Railway Company
- The White Pass and Yukon Corporation Limited

Of the companies canvassed, CN, CP Rail and CSXT submitted abandonment plans. In addition, the Essex Terminal Railway Company stated they may file an application for the abandonment of a small portion of track in Windsor, Ontario. None of the other companies indicated that they had any branch line abandonment plans for 1992. CN, CP Rail and CSXT have been assessing their railway networks to identify potential lines for abandonment.

Whereas the following summary indicates the order of magnitude of notices and applications and approximate mileages to be submitted, the actual lines proposed to be abandoned are still subject to change contingent upon such factors as business decisions, government decisions and negotiations with customers.

Summary of Planned 1992 Branch Line Abandonment Activities

	CN	CP	CSXT	TOTAL
Notices of Intent	20	24	1	45
Abandonment Applications*	21	24	1	46
Total Mileage	422	600	6	1,028

* Includes cases where applications will be submitted during 1992 following Notices of Intent filed in 1991.

Appendix E.1

MVTA, 1987

Summary of Procedural Cases,
Board Decisions, Court Rulings,
1988-1991

Procedural Cases		
BOARD DECISIONS		
	1988	
Manitoba		L. & M. Schill Ltd. George Smith Canadian Freightways Ltd.
Ontario		Atomic Transport Inc. A.D.R. Trucking Inc.
Québec		Transport Dallaire Ltée United Parcel Service Canada Ltd. Federal Express Canada Ltd.
	1989	
Ontario		North American Van Lines Inc.
COURT RULINGS		
	1988	
Ontario		Atomic Transport Inc.
	1989	
Ontario		J.B. Hunt Transport Inc.
	1990	
Manitoba		United Parcel Service Canada Ltd. (Appeal)
Public Interest Test		
BOARD DECISIONS		
	1988	
British Columbia		Glencoe Transport Ltd. W.N. Trotter Trucking Ltd. Fraser Wharves Ltd. and Annacis Auto Terminals Ltd.
Alberta		Mercury Express Ltd.

1988

Manitoba	Canyon Distributors Ltd. Robert Lindsay O/A R.L. Trucking
New Brunswick	Eassons Transport Ltd Gelco Express Ltd. 041341 N.B. Ltd.
Nova Scotia	F.M. Taylor Trucking Ltd.

1989

New Brunswick	Joseph Richardson Sunbury Transport Ltd.
Ontario	Chemical Leaman Tank Lines Inc. Cassens Transport Co. J.B. Hunt Transport Inc.
Manitoba	George Smith Penner Foods Ltd. Robert Lindsay & George Smith
Saskatchewan	United Parcel Service Canada Ltd.
British Columbia	United Parcel Service Canada Ltd. Ketch Transport Ltd. Northwest Transport (Alberta) Ltd. Indiana Jones Inc. John Lee Skelton Glencoe Transport Inc. Armstrong The Mover Edmonton Ltd. Garry Allan Smith (2 Applications)
Yukon	Kohlman Industries Ltd.

1990

New Brunswick	Seaboard Liquid Carriers Ltd. Tippett-Richardson Ltd.
Nova Scotia	United Parcel Service Canada Ltd.
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd.
Saskatchewan	Arnold Bros. Transport Ltd. & Atomic Transport Inc.
British Columbia	Owen Smith Pacific Basin Realty Corporation
Yukon	T & T Trucking (Alberta) Ltd. Mid Arctic Transportation Co. Ltd. A & K Mining & Excavating Ltd.

1991

Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd.
British Columbia	West Coast Freightlines Ltd. Asa Van Gilder Ralmax Sand & Gravel Ltd. Bayridge Transport Ltd. Pitt Meadows Garage Ltd.

COURT RULINGS

1988	
New Brunswick	Brookville Transport Ltd. (Appeal) Brookville Transport Ltd. (Appeal)
Ontario	Ontario Highway Transport Board Ontario Highway Transport Board (Appeal)
Alberta	Reimer Express Lines Ltd. (Appeal)
1989	
Manitoba	Transx Ltd. (Appeal) Robert Lindsay & George Smith (Appeal)
1990	
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd. (Appeal)
1991	
New Brunswick	Sunbury Transport Ltd. (Appeal)
Manitoba	United Parcel Service Canada Ltd. (Appeal)

Appendix E.2

1991 Agency Motor Carrier Interview Program

Profile of 105 Participating Carriers

Province of Domicile	No. of carrier
Newfoundland	3
Prince Edward Island	2
Nova Scotia	9
New Brunswick	8
Québec	19
Ontario	27
Manitoba	10
Saskatchewan	7
Alberta	12
British Columbia	8

Market Presence

Intra-Provincial only	2
Intra and Extra-Provincial	29
Extra-Provincial only	0
Intra/Extra/Transborder	62
Intra/Transborder	4
Extra/Transborder	7
Transborder only	1

Type of Activity

LTL - General Freight and LTL/TL	50
TL - General Freight (incl. reefers)	39
Liquid Bulk	9
Dry Bulk	3
Specialized Carriage	4

Size Groupings (Number of Highway Tractors)

Under 50	36
50 - 99	22
100 - 149	11
150 - 199	7
200 - 499	18
500 and Over	10

Appendix E.3

Change in Carriers' Average Unit Revenue - Truckload

	Domestic		Transborder	
	1990	1991	1990	1991
	% of Carriers			
Increase				
13% +	0	0	1	0
9 - 12%	1	1	1	0
5 - 8%	13	6	10	4
1 - 4%	21	13	10	10
No Change	34	28	34	29
Decrease				
1 - 4%	6	17	7	17
5 - 8%	12	21	18	21
9 - 12%	8	13	11	19
13% +	5	1	8	0

Appendix E.4

Change in Carriers' Average Unit Revenue - LTL

	Domestic		Transborder	
	1990	1991	1990	1991
	<i>% of Carriers</i>			
Increase				
13% +	5	0	0	0
9 - 12%	5	0	3	0
5 - 8%	17	7	3	4
1 - 4%	26	11	23	9
No Change	30	23	43	17
Decrease				
1 - 4%	4	16	3	9
5 - 8%	7	32	10	44
9 - 12%	2	9	7	17
13% +	4	2	7	0

Appendix E.5

Shipper Evaluation of Service Factors 1989-1991 – Truckload

	Good/Very Good			Fair			Poor/Very Poor		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	<i>% of Shippers</i>								
Equipment Supply	83	84	82	16	15	17	1	2	2
Equipment Condition	83	80	82	15	18	17	2	1	2
Liability of Carrier	82	77	79	16	20	21	3	2	1
Service Frequency	84	84	79	15	13	19	1	3	2
Service Reliability	—	—	78	—	—	19	—	—	2
Transit Time	84	86	82	15	12	15	1	2	2
Shipment Tracing	66	70	66	28	26	27	5	4	7
Product Care	76	77	75	21	21	24	3	2	1
Claims Handling	57	60	57	33	33	34	10	6	9
Carrier Cooperation	87	88	85	13	11	14	1	1	1
Quality of Service	86	85	81	13	14	19	0	1	0
Efficiency of Service	84	85	80	15	14	18	1	1	2

Appendix E.6

Shipper Evaluation of Service Factors 1989-1991 – Less-than-Truckload

	Good/Very Good			Fair			Poor/Very Poor		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
	<i>% of Shippers</i>								
Equipment Supply	83	84	84	16	15	16	1	2	—
Equipment Condition	80	77	75	19	21	23	2	2	2
Liability of Carrier	76	75	76	19	21	21	6	3	2
Service Frequency	80	82	79	20	16	19	1	3	1
Service Reliability	—	—	73	—	—	24	—	—	4
Transit Time	66	70	69	29	26	24	5	4	7
Shipment Tracing	54	66	65	38	27	27	8	6	8
Product Care	61	66	67	32	30	28	8	4	5
Claims Handling	47	51	54	38	34	35	15	14	12
Carrier Cooperation	77	81	81	21	17	18	1	1	2
Quality of Service	75	74	75	24	24	22	1	1	2
Efficiency of Service	73	70	73	25	27	24	3	2	3

Appendix F.1

Employment

Year	Transport Sector				All (000)	All Other Sectors (000)
	Air	Rail	Trucking	Water		
1991	60,520	63,310	93,810	26,550	441.7	9,459
1990	66,072	67,180	107,385	26,066	472.9	10,154
1989	64,136	72,695	117,392	26,972	471.2	10,343
1988	59,530	76,743	115,234	24,285	460.8	10,107
1987	55,242	79,983	112,400	25,033	455.2	9,946
1986	55,302	88,880	112,659	28,730	477.3	9,706
1985	53,899	92,094	114,507	27,651	478.7	9,512
1984	53,334	96,659	111,409	28,049	473.7	9,142
1983	49,540	95,948	100,029	29,702	464.0	9,030
1982	50,366	102,190	108,979	32,458	488.8	9,458
1981	52,132	111,710	121,864	35,884	515.8	10,062
1980	51,741	113,520	124,848	35,848	520.3	9,850
1979	48,286	119,228	110,204	33,836	504.1	9,745
1978	44,336	116,620	107,915	34,553	497.3	9,473

Appendix F.2

Average Weekly Earnings (Current dollars)

Year	Transport Sector				All	Other Sectors
	Air	Rail	Trucking	Water		
1991	743	831	524	818	630	541
1990	701	781	533	750	595	513
1989	657	733	529	722	576	487
1988	636	699	509	678	556	464
1987	606	664	474	654	527	443
1986	589	621	449	607	509	426
1985	576	585	449	601	495	415
1984	569	572	431	573	479	401
1983	561	533	415	559	462	385
1982	563	465	373	509	423	361
1981	508	412	345	455	379	328
1980	439	375	317	407	338	293
1979	386	330	297	378	304	266
1978	351	304	276	342	280	245

Appendix F.3

Strikes and Lockouts

Number of Cases

Year	Air	Rail	Trucking	Water
1991	2	—	5	5
1990	1	3	6	6
1989	3	4	12	4
1988	4	1	5	5
1987	4	1	3	5
1986	6	1	4	6
1985	10	—	6	1
1984	3	—	5	—
1983	4	2	12	3
1982	5	—	10	3
1981	8	—	10	5
1980	9	5	10	12
1979	4	3	11	16
1978	7	12	12	11

Appendix F.4

Strikes and Lockouts

Workers Involved

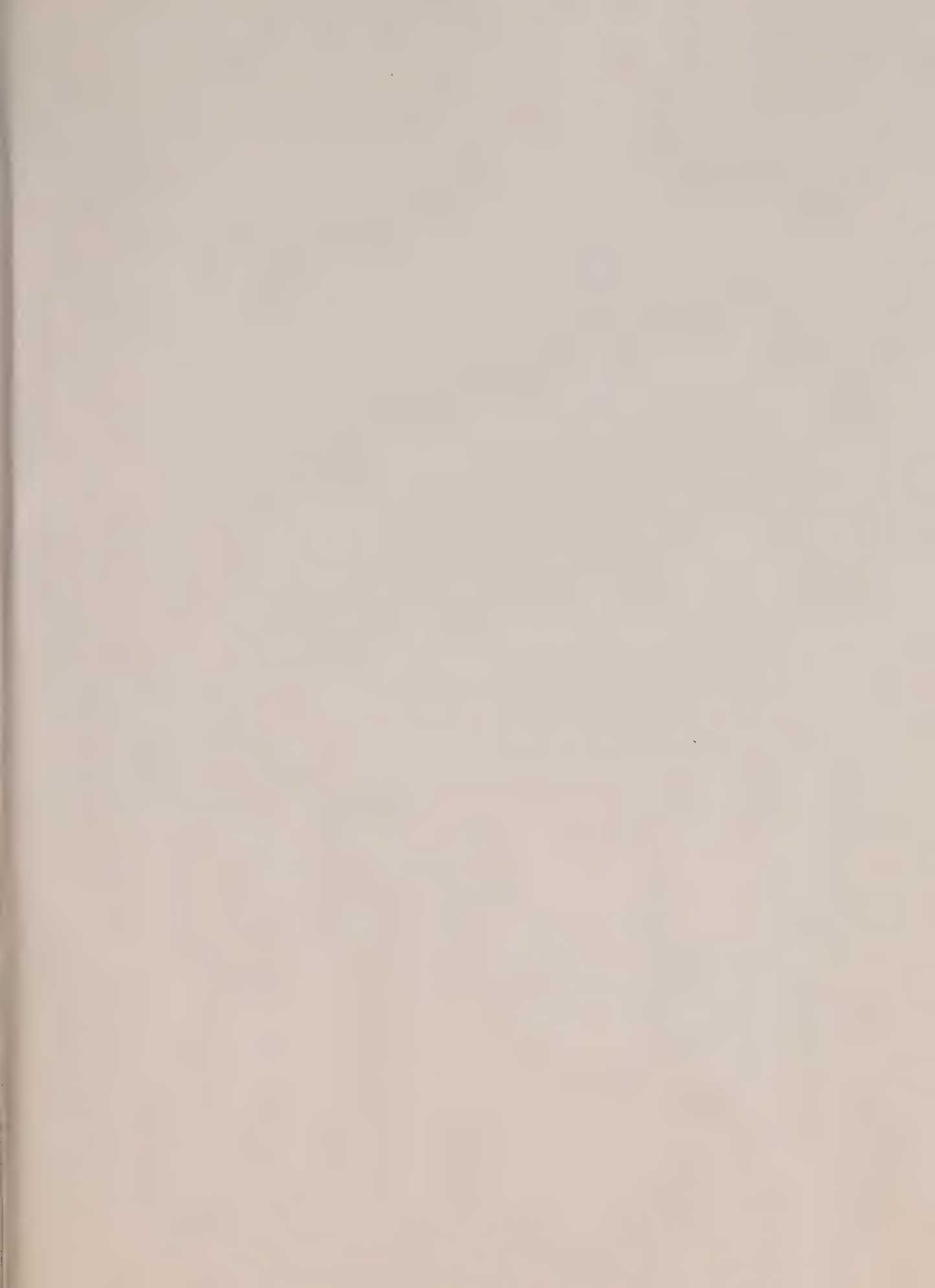
Year	Air	Rail	Trucking	Water
1991	320	—	3,399	353
1990	24	1,880	572	415
1989	187	444	2,811	2,527
1988	1,016	3,000	214	5,734
1987	8,930	48,660	92	1,441
1986	3,860	102	73	5,026
1985	12,633	—	79	78
1984	125	—	366	—
1983	478	1,565	465	146
1982	799	—	4,982	3,657
1981	1,761	—	1,774	206
1980	560	2,385	904	3,485
1979	1,681	2,823	4,115	7,412
1978	8,550	7,416	766	1,275

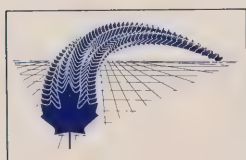
Appendix F.5

Regional Distribution of Transportation Employment in 1991

Region	Number of Workers	Percentage
Newfoundland	6,900	1.6
Prince Edward Island	2,100	0.5
Nova Scotia	12,200	2.7
New Brunswick	10,200	2.3
Quebec	103,600	23.4
Ontario	152,600	34.5
Manitoba	26,400	6.0
Saskatchewan	12,250	2.8
Alberta	50,400	11.4
British Columbia	63,080	14.3
Yukon	770	0.2
Northwest Territories	1,160	0.3
TOTAL	441,660	100.0

926200053





NOV 15 1993

